理性·建设性

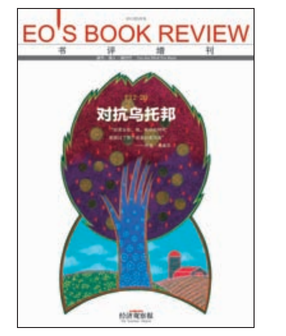
经济观察报

The Economic Observer

www.eeo.com.cn

2011.05.02

RMB 3元 HK$10



本期随报赠送《书评增刊》,数量有限,赠完为止。敬请关注!

特别推荐



中国

卷心菜北京之旅

从江苏运来的卷心菜7分钱一斤,经过新发地批发市场,在农贸市场上卖到了6毛以上

09

公司

风机业"倒春寒"

华锐风电、金风科技等龙头企业正受困于财务恶化:激增的应收账款和下降的现金流

25



观察家

苏联解体20年祭

俄罗斯总统梅德韦杰夫认为苏联体制的垮台有其内在逻辑,并不能归罪于哪个个人

45

重点新闻

要闻

02 地方政府进入GPA

财政部、商务部等正在研究,把地方政府作为采购实体纳入进来

04 百日刘铁男

刘铁男正在试图为中国能源带来新变革,改革将由煤电联动开始

06 2013或全国性电荒

"十一五"末被动拉响的拉闸限电在"十二五"开局之年重现

市场

17 天津交易所隐忧

股东结构和运营模式已经被外来因素改变,有些无法控制

21 一季度期货重陷亏损

全国160余家期货公司,一季度再次全行业亏损

公司

26 两石油巨头建言免税

炼油板块亏损,成为两大巨头向监管部门讨要政策庇护的砝码

27 星巴克伤别离

在首都机场,Costa替代了星巴克原来所在的核心位置

地产

37 泵车的证明

与房地产密切相关的混凝土泵车销售火爆,基建和房地产没有减速

生活方式

53 枯萎的白领

尽管收入接近中产,但生活方式却离地狱很近

《一周调查》栏目由中国平安"中国人财富商数指数调研"特别呈现

中国平安 PING AN 保险·银行·投资

详见第15版<<

客户服务热线

800-810-9060

NO. 517期

每逢星期一出版 本期60版

国内统一刊号:CN37-0027

邮发代号:23-327

6 933311 104164

发改委有请

■ 本报记者 张向东 北京报道

神华、中煤、同煤、伊泰等大型煤炭企业被叫去谈话了,主持谈话的是国家发改委价格司,谈话主题是合理控制涨价幅度,禁止盲目涨价行为的发生。

这一天是4月27日,就在发改委大院的一间办公室里。

这间办公室最近一个月使用频率非常高。在此之前,十几家行业商会组织已被约到这里。据说,发改委价格司就"稳定价格"与这些组织进行了"沟通"。

"约谈"没什么寒暄,被约谈者甚至都不认识与他们谈话的官员。在平常的行业管理过程中,他们很少见到这些官员。

约谈往往非常直白,进门就直切正题。每个被约谈者面前,只放着一杯白水。约谈现场波澜不惊,但"约谈"引发的反响却震荡不已。

低调约谈

一个月前的一天,全国工商联农业产业商会、中国肉类协会等十几个消费品行业组织收到了来自国家发改委"约请"通知。

这份通知说,国家发改委价格司定于4月2日在北京召开重要消费品行业协会座谈会,邀请相关行业协会和工商联相关商会参加。座谈会将通报当前市场价格形势,了解当前消费品行业动态,研究讨论保供稳价问题。

4月2日当天,十几家消费品行业组织准时赴约。一位参加了当天约谈的商会负责人说,"约谈就在一间会议室内进行,和平时开会并没有什么区别"。

在此次座谈会上,国家发改委价格司的官员简单介绍了当前的价格情况,并介绍了相关的价格法律文件。不过,并没有明确提出不要涨价的要求。

中国肉类协会常务副会长邓富江参加了当天的座谈会,在他看来,这应该是一项很正常的工作程序。会上各个行业都提了自己面临的一些问题、成本的压力和对涨价的看法等等。邓富江在会上提出的意见是,"肉类价格目前是涨了一些,但是这是属于市场的合理回归,不能把价格的通道给封住。"

开完会以后,国家发改委价格司的官员提出要求说,各个企业应该想想怎样应对自己的行业,怎样自律自己的企业。这在邓富江看来,算是政府打招呼了。此后各行业组织都相继发出了本行业的倡议书。

发出倡议书的决定,是在当天的发改委价格司会议室里就已经定下的事情。邓富江说,当时我们提出来,肉类食品有自己的特点,还有鲜活等特点,因此我们的倡议书单独发出。

座谈会期间,国家发改委还分别对个别企业进行了"单独约谈",国家发改委价格司人士说,比如对一些白酒企业的约谈,主要是因为其价格波动已经背离了市场情况。在约谈白酒企业的时候,并没有相关行业组织的参与。

具体约谈的过程,国家发改委人士并没有过多介绍。他仅表示,和开会差不多,没什么特别的,只是谈到的问题会更加具体,毕竟来的都是一些已经出现问题的企业。他强调说,约谈并非直接干预市场,并不是每一次开会都是约谈,但有一点,这些约谈都是围绕价格来展开。

4月20日,国家发改委为回应社会质疑,以答记者问的形式对外解释了其"约谈"行为。

▶下转04版

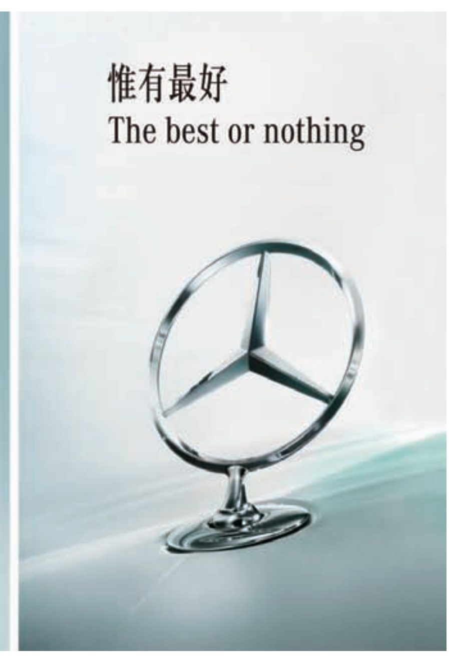


蔡明介的蓝海

2011年4月27日,联发科董事长蔡明介在第三届全球互联网大会上发布了未来在移动互联网领域的发展规划。

在全球半导体产业中,蔡明介曾经提出著名的"一代拳王"理论,核心点就是:没有创新、没有未来。正是基于这样的战略导向,蔡明介带领联发科以"黑马"的姿态通过持续的创新、快速的市场反应在光驱芯片、手机芯片领域取得了极大的成功。蔡明介表示,芯片公司的核心就是创新,发掘蓝海市场,为用户提供更有竞争力的产品才是发展之道。▶详见43版

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



高铁建设"大缩水" 今年少投2000亿

■ 本报记者 温淑萍 北京报道

自4月20日,铁道部部长盛光祖向外界公开铁路的发展思路后,中国的高铁发展也从人们的议论声中正式转身。

本报获悉,近期以来,盛光祖召集各路专家、官员已经多次召开小范围会议,论证未上马高铁是否具有开工的必要性。

知情人士透露,在"保在建、上必须、重配套"的发展思路下,有些计划内的高铁项目将被停止。而铁道部在经过几天研讨后,对于今年的基本建设投资也基本达成一致:缩水2000多亿左右,即从年初计划基本建设投资7000亿减少为4000多亿。

多方信息显示,高铁发展已从以往的狂热中逐渐冷静下来。

招标压缩2000多亿

"我们也听说建设规模被压缩了很多,但具体到了什么程度不是很清楚。"中铁公司内部人士告诉本报,高铁建设投资压缩,最直接的影响者应该算是建设单位,目前他们正处于心急如焚的状态中,"当然是7000亿或者是越多越好,这样有钱赚啊"。

2011年的首份工作计划是原铁道部部长刘志军审定的。在高铁的发展上,刘志军被评价为激进派,在其计划内,2011年仍将是高铁发展的高峰期,基本建设方面投资额就将达7000亿元。

这些投资包括近70个高铁项目的诞生,7935公里的新线铺轨和6211公里的复线铺轨、7901公里的新线投产和6861公里的复线投产,以及8800公里的电气化投产。

通过巨额资金的投入,到2011年年底,中国的高速铁路运营总里程将突破1.3万公里。在2010年底,中国的高速铁路运营里程为8358公里,即2011年全年中国高速铁路的运营里程将增加4642公里。

然而,随着刘志军被免职,这一计划停留在了纸上。知情人士称,盛光祖上任铁道部部长后,先有了压缩投资的计划,随后才产生了"保在建、上必须、重配套"的保守型发展方式。

▶下转02版

社论 Editorial

房地产"反暴利"未及根本

国家发改委没有"约谈"房地产业,而是将房地产再次抛向"暴利"漩涡中。国家发改委官员上周称,正在研究在商品住房领域实施反暴利规定,以使商品房价格保持在合理水平。5月1日起实施的《商品房销售明码标价规定》,可谓落实此举的第一步。

房地产是不是暴利无需用数据考证。从中化、海航、平安,到海尔、雅戈尔、娃哈哈,上到央企,下及庶民,这两年无一不像敏捷的狡兔,将资金纷纷堆埋到土地中去。房地产业利润超常是不争之实。不过,面对如此市场,明码标价、一房一价等规定,与强势利益碰撞之后的命运如何,恐怕还要打个问号。

据不完全统计,在"限购令"之下,已有36个城市明确限购,大体目标是房价涨幅不超过10%。换个角度看,希望商品房"明码标价"以刺穿房价泡沫,从而对降低房价产生实质作用,却有些一厢情愿。显然各省市政府主张的是房价平稳,而非一落千丈。更何况,作为政府部门的发改委如何确定合理房价水平,如何认定暴利与否?如果出现"高价备案、低价售楼"这一合乎市场情理,可进可退的标价行为时,又该怎么办?

以"明码标价"治理房地产暴利没有触及肌理。仅仅要求开发商应该这么卖,必须那么卖,就像限制火锅店使用"一滴香"——你要少放才行,多放有害。但哪个火锅店不希望自己的汤味香溢四射呢?卫生部门认定"一滴香"无害在先,将把握过量使用与否的责任推向了店老板。但是经济学常识告诉我们,经济人理性会让店主毫不犹豫地把"一滴香"变成"十滴香"。

就"一滴香"而言,杜绝问题应当从上游着手,让本来就会导致规则混乱的问题原料彻底退场。如果说商品房在流通环节产生了暴利,也需要追索房地产的上游。国土部数据显示,2009年全国土地出让金达1.5万亿元,比上年增长63.4%;2010年全国土地金达2.7万亿元,比上年增加70.4%。各级政府对于土地银库的高度依赖路人皆知,土地堪比奇妙的"一滴香",只要一滴,清汤就有了香味儿,这样的高倍率杠杆,只要用过,就再难放下。我们当然可以责令商品房这么卖那么卖,但商品房可以如此买卖,跟地方政府和土地财政没有关系吗?

与商品房"明码标价"比起来,地方政府对上游资源土地的宽松放行,一直保持着"制度性优势"。1995年《土地增值税暂行条例实施细则》颁布,鉴于当时房地产市场尚未发育,为激发资本对房地产的热情,这份文件规定,房地产企业在计算税前扣除项时可享受按土地价格和开发成本各加计扣除20%的优惠政策。

2007年下发的土地增值税《清算通知》则约定:"纳税人建造普通标准住宅出售,增值额未超过扣除项目金额20%的免征土地增值税。"如此规定旨在引导地产商开发低价房,同时使其保持合理利润,然而以部分低价房做掩护大卖豪宅的瞒天过海术就此盛行,对于久搏于调控战场的开发商而言,这个政策几乎宣告只要你买了土地,最大的一块税款将是对企业的奖励。

如果不是全部的话,这也是房地产暴利最重要的一部分。市场培育期这样做无可厚非,如今房地产已是高投入、高利润行业,甚至对制造业和金融业产生了吸附作用,16年前的土地增值税优惠政策如何还在生效?又为何每遇国家强令清算,征收技术难度大、征收成本高的说辞就不绝于耳?

说白了吧,"泡沫效应"只会在自组织、自适应中,越滚越大,真正制止土地泡沫的堆积,就需要在摆脱土地财政的问题上痛下真招,否则再多的抑制高房价条款,也只不过是"高高举起,轻轻落下"的权宜之计。

> 时传祥家四代人中,有三代人成为全国劳动模范

三代劳模

■田鹏 张然/文

临近"五一"国际劳动节,57岁的时纯利变得忙碌起来,他与这个节日有着特殊的关系。他是北京市总工会副主席、全国"五一"劳动奖章获得者;更为特殊的是,他是掏粪工人、老一代劳模时传祥的次子。

50年来,劳动节和劳模对于时家有着非凡的意义。在时家四代人中,有三代人成为全国劳动模范:1959年,时传祥参加了盛大的全国群英会,获得全国劳模称号,国家主席刘少奇接见了他;31年后,时家第二代时纯利获得全国"五一"劳动奖章;进入21世纪,时传祥的孙女时纯利之侄女时新春也于2005年获得了全国"五一"劳动奖章。

在2011年的"五一"节前夕,这个家族中的三代人对记者讲述了"劳模世家"超过半个世纪的历史。

第一代:时传祥的苦日子

"我的老父亲啊,从15岁到北京,直到60岁去世,都没有脱离过掏粪工这个岗位,他当过的最大的官就是掏粪班的小班长和崇文区环卫局党总支部局党委委员,就是这么个官。"聊起父亲时传祥,时纯利的描述与以往的宣传并无不同。

1959年10月26日,时传祥出席了全国群英会,当选了全国劳动模范,并且受到了刘少奇主席的接见。"刘少奇主席握着我父亲的手说,'你当掏粪工人是人民的勤务员,我当国家主席也是人民的勤务员。这只是革命工作分工的不同,我们都要在各自不同的工作岗位上为人民服务。'"那年时纯利5岁,但他清楚地记得老父亲从人民大会堂回来后激动的样子。"刘少奇主席握着父亲这个劳动人民的手让他激动不已,他回来后还很好奇少奇主席怎么会认识他,幽默地说是不是因为自己是秃头好认?"

这是时传祥光荣的顶点。掏粪工人成为了时代的明星,"那时候的社会风气很好,"时纯利回忆,党政干部、高干子弟,甚至在北大读书的外国王子都去时传祥的班参加掏粪劳动。"我父亲当时的工资是掏粪工人里最高的。一个月70块钱,养活一家六口人。

▶下转05版

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑:胡家源 e-mail:hujiayuan@eeo.com.cn 美编:周青

地方政府进入 GPA 采购清单

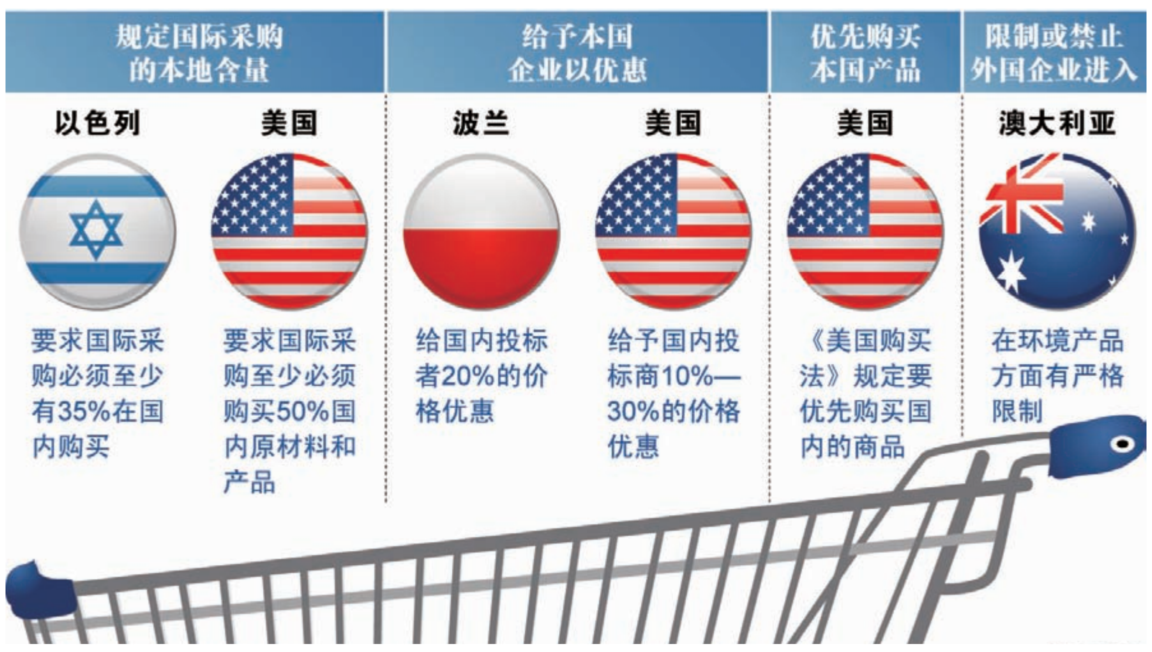
■ 本报记者 席斯 北京报道

本报获悉,财政部、商务部等正在抓紧研究中国加入 WTO 政府采购协定(GPA)的第三次出价清单,该清单将于今年底提交。

参与该清单研究的相关专家透露,按照今年年初胡锦涛主席访美时签署的《中美联合声明》,这份清单将首次把地方政府作为采购实体纳入进来。这一举措将使谈判进程明显加快,中国有望在几年内成为 GPA 首个真正的发展中国家。

据了解,目前加入 GPA 的相关工作由财政部国库司牵头、商务部 WTO 司配合,中央有关部门参与或提供意见,如农业方面的采购由农业部提供意见和资料,卫生方面的采购由卫生部提供技术支持。

国外政府保护本国政府采购市场的方式



CFP/ 供图

GPA 的要价

2007 年 12 月,中国第一次递交出价清单,从此中国正式开始其加入 GPA 的谈判。如今三年过去了,中国仍未成为 GPA 缔约方,这在 GPA 历史上还是第一次。

GPA 缔约方的要价与中国的出价总是相差很远,这与中国提交的第一份出价清单引来的各种指责和更为强硬的预期可见一斑。2008 年 5 月,针对中国第一份 GPA 清单,美国以其距离欧美的期望差距非常大为由提出要价,他们甚至认为中国没有诚意加入 GPA。

此后全球金融危机来袭,包括美国和中国在内的国家都无暇顾及清单的讨价还价,谈判暂时搁置。

2010 年初,美国商会和欧盟商会分别发布了其白皮书,对中国的出价清单再一次猛烈批评,让中国尽快对出价清单做出实质性修改。

经过几个月研究调整后,同年 7 月底,中国递交了修改后的第二次出价清单。清单对上一次内容进行了不少调整:中央政府实体几乎全部纳入进来,例外条款减少很多,降低了门槛价,同时缩短了过渡期。

这一清单的修改受到欧美企业的欢迎,但仍未达到缔约国的期望值。

据了解,GPA 成员国所涉及的"政府采购"是广义的概念,不论资金来源,只要采购实体有公共属性,采购目的为公共项目,就视为在 GPA 下的政府采购。因此,欧美认为中国必须开放的领域还包括地方政府、国有企业以及公共采购领域等。

但中国在谈判中所指政府采购范畴,只限定于《政府采购法》覆盖的采购活动和采购实体。按照可供依据的两部政府采购法律《政府采购法》和《招投标法》的规定,前者主要指政府部门货物、服务和工程的采购,目前规模已超过 7000 亿,财政部为主管部门。而后者则调整和规范政府部门、国企、私企承担的中央投资项目,多为大型基础设施工程营建,由国家发改委主管,目前规模达数万亿。

欧美商会在其报告中要求,中国的政府采购应不仅包括《政府采购法》下的采购,还应包括《招投标法》下的采购活动。其依据是,大部分 GPA 缔约方,其公共采购规模占其 GDP 的 12%至 20%,而中国按照窄的政府采购定义计算,政府采购只占 GDP 的 2%。

但事实上,即使按照广义的概念,中国每年公共采购规模有多大也并没有一个公开数字。

地方政府纳入

欧盟一些学者估算,中国年度公共采购规模达 1 万亿美元,是《政府采购法》下采购规模的 10 倍。因此他们建议,中国可以这样计算自己的公共采购规模,即当年政府固定资产投资规模,加上《政府采购法》下的采购额度,再加上国家发改委审批的项目规模。

而按照欧盟的定义,中石化、中石油这样的垄断国企必然是公共实体,这些企业所承担的公共项目或政府投资项目都应纳入公共采购范畴。同时,垄断国企完全出于商业目的的采购则不列入这一范围。

为此,欧盟列出了中国应该纳入公共采购范畴的七大行业,包括石油、军工、电力、交通、电信等。

但中国政府认为,中国的国有企业正在改制当中,还没有完全实现政企分开,这种情况下纳入,并不公平也不成熟。知情人士透露,以目前的信息来看,中国政府在第三次出价清单中有望将地方政府列入采购实体。

事实上,不论中国的政府还是企业,对加入 GPA 都有着矛盾心理。加入则表示国内企业的市场更大,但反过来又担心国外企业参与国内政府采购后对国内企业形成冲击,毕竟大部分政府采购就要对各个缔约方的企业开放。在这种患得患失的犹豫中,中国的谈判显得更为被动。

国家信息中心吕汉阳表示,中国对 GPA 协议内容的研究,对缔约方本国政府采购法律和政府采购市场的了解和研究还远不到位。他认为,如果与美国签订 GPA 双边协议后,在美国政府采购市场我们能占多少,能够在哪些领域有所斩获等等都是现在就需要调查研究的。吕汉阳也是国际关系学院公共市场与政府采购研究所兼职研究员。

中国已承诺加入 GPA,所以吕汉阳认为谈判应更加积极主动。"中国完全可以向美国提出要价,比如要求减少美国的一些例外条款等等。"吕汉阳表示。

但现在谈判似乎都是国外要价,中国防守为主,尽量少开放为目标,这样的较量使得中国始终处在被动位置。"相比较,欧美的政府和企业对中国政府采购市场的了解和研究已经很深入,他们对中国公共采购市场规模、特点等非常了解,所以他们的要价很详细很有力。"吕汉阳说。

第一个发展中国家

按照 GPA 的工作程序,加入国需要在两年内完成谈判并签订 GPA 协议,才能成为缔约方。

"中国是承诺加入 GPA 的第一个发展中国家,在加入进度和进程上不能与发达国家相比。"吕汉阳说。

目前 GPA 共有 41 个缔约方,是十足的发达国家俱乐部,虽然在 GPA 协定中有关于对发展中国家的特殊优惠条款和措施和,但这些条例还未付诸实施过。尽管韩国、新加坡、以色列都自称为发展中国家,但按照人均 GDP 指标来看,GPA 缔约方是不认可其为发展中国家的。

而中国的加入让成员国极为关注和兴奋。欧盟商会在最近发布了一份最新的报告《中国的公共采购:欧盟企业在中国参与公共采购合同竞标的经验》,这是由企业完成的第一份关于中国政府采购的报告。

欧盟商会经过调研认为,中国的公共采购市场规模每年达 1 万亿美元之多。而且近年中国在政府投资、公共基础设施建设上规模大幅提高,政府采购规模比很多发达国家都要大。除了对中国这个大市场的兴趣,美国欧盟等国家相信,中国的加入意义不止这些,吕汉阳认为,中国的加入对发展中国家将起到示范效应,使更多发展中国家加入 GPA,像俄罗斯、印度这样的发展中大国。

吕汉阳表示,其实中国还没有发现 GPA 的价值,市场的开放是双向和对等的,基本要求你开放多少我就要开放多少,"现在国内一些大型企业频频在海外参与采购,但阻力很大,如著名的联想集团竞标美国联邦政府采购中,就因为是非 GPA 缔约方,而受到限制不能中标"。

此外,GPA 的谈判包括两个方面,一个是市场开放,另一个是法律调整,提交出价清单是在进行市场开放的谈判,而相应地,国内政府采购相关法律将依据 GPA 协议而进行调整,与 GPA 协议抵触的内容都要进行修改。

这被国内很多专家认为是规范中国政府采购市场和法律体系的重要动力和推手。

高铁建设"大缩水" 今年少投 2000 亿

上接 01 版

业内人士对"保在建"的解读是,"已经开工建设的项目,保证投资并顺利完工"。据有关工作计划,目前铁道部在建工程包括京沪、哈大、京石、石武、广深(香港)、天津—秦皇岛、南京—杭州、杭州—宁波、武汉—宜昌、合肥—蚌埠、武汉—孝感、武汉—咸宁等高铁,以及锡林浩特—乌兰浩特、龙岩—厦门等铁路。

"上必须"则是在计划上马、但未开工的项目中,选择必要的内容。按照铁道部的想法,为了使已建成高铁发挥效果,周边的连接线、枢纽是必须要建的,这类的连接线和枢纽被包含在必须上马类的项目中。

比如成都至西安的高铁,本身已经建成,但是辐射该条高铁的周边连接线、枢纽没有开工,如果这些连接线、枢纽不开工建设,周边的交通压力无法释放到这条高铁上。

但"在这些连接线中,具体哪一条是必须的,还要专家组进行论证,如果不上马影响不大,就会搁浅,如果不上马对已建成线路影响非常大,就得数以百亿的投资上马。"在一些专家眼里,铁道部目前的心思是能省就省、压缩开支。

地方政府冲动

从经济危机之后 4 万亿投资大举倾向铁路建设开始,全国各地都陷入了对高铁的狂热之中。

首先从铁道部层面上看,2003 年制定的"中长期铁路规划"在 2008 年修改时,四纵四横客运专线增加了 13 条,涉及 6 个经济群,总里程增加了 4000 公里。此外,路网布局和西部开发性新线增加了 40 条以上,10 条以上的新线处于讨论中,总里程增加了 2.5 万公里。

也就是说,5 年时间,中长期规划扩大了一半左右。

而在铁道部的宏伟计划指引下,地方政府也逐渐加入到这场狂热中。包括山东、福州等地,在自己的路网范围内,也规划起了"小四纵四横"发展路线图。一些省份则借助国家性四纵四横主干道,大举侧修支线。

地方对于高铁的狂热,一方面动因是认为高铁能拉动区域经济发展,另一个重要因素则是:在新建的项目中,铁道部的出资接近一半,这直接减轻了地方的投资压力。据了解,去年铁道部入手做"十二五"规划时,全国各地出现了大量申报高铁项目的规划。

"很多的二、三线城市没必要建那么多高铁,如果这样冲动上马,建设资金从哪儿来?未来巨额负债怎么办?"一位铁路人士认为,如果控制不好建设发展,资金将来对于各地都是个危险的信号。

据铁路有关人士透露,目前好几百条项目中,到底什么项目"必须"上马正在论证之中,但未来由铁道部出资的铁路项目将严格审核、谨慎上马,而地方想上的项目,铁道部不再出钱。

高铁未来

如果论证结束,今年上马开工的项目就会被列入招标范围中,高铁建设招标大会也就能拉开帷幕了。据业内人士预测,乐观的估计是在 5 月中旬,最迟会拖到 6 月初。

目前,铁路建设单位和地方政府正处于"哪些高铁项目被搁浅了"的焦躁窥探中,这期间偶尔会有不好的消息传来。

"北京到张家口的高铁项目可能不会上马了。"一位铁路建设单位人士刚获知了这个消息。

早在去年 8 月初,国家发改委就已经立项、批复通过北京到张家口的高铁项目。该条线路估算总投资额为 311.76 亿,自北京北站,经海淀、昌平、延庆,怀来、宣化至张家口。项目工程投资为 287.76 亿元,动车组购置费 24 亿元。建成后,将使京张两地的客运时间由目前最快 3 个多小时缩短为 1 小时左右。

对于该条线路的功能,河北省称"对完善北京、河北及内蒙古地区铁路网结构,扩大旅客运输能力起到重要作用"。但今朝非昔日,该条线路的命运,及河北省的热切期望或将落空。

依据此前规划,"十二五"期间新建高铁将占新建路线里程的 50%。到 2015 年,高速铁路达 1.6 万公里以上,铁路的投资将维持在 3.5 万亿左右。而 4 月 22 日铁道部视频会议中,盛光祖指出,"十二五"期间新线投产总规模控制在 3 万公里以内,安排基建投资 2.8 万亿元,到 2015 年全国快速铁路 4.5 万公里左右。

"这显然是两种发展模式,第一个是以高铁为主,第二个是以快速铁路为主。"在铁路专家眼里,这已经是中国铁路发展根本性的转变。

标志着刘志军时代的 380 公里时速高铁,也将成为旧梦,随之降落的还有铁道部正在收紧的建设阀门。

商务部规划"十二五" "走出去"重点落周边

■ 本报记者 张斌 北京报道

"商务部'十二五'规划已经完成,包括十二个专项规划,初稿已经都有了。"知情人士告诉本报。

之前,商务部部长陈德铭曾介绍:商务领域"十二五"规划包括 1 个总体规划、3 个国家级专项规划和 6 个部内专项规划等。总体规划为《商务发展第十二个五年规划纲要》;国家级专项规划为《国内贸易发展规划(2011~2015 年)》、《培育国际合作和竞争新优势规划》和《沿边地区开放开发规划》。

在商务部研究院院长霍建国看来,商务部'十二五'规划的初稿,较之此前政策,有三个方面的大变化。

消费:从农村到城市

"国内贸易规划,在中华人民共和国历史上还是第一次提出来。"去年 12 月份,京西宾馆举行的一年一度的全国商务工作会议上,商务部部长陈德铭在讲话的最后脱开了讲稿。

随后,商务部的"十二五"国内贸易规划也从部内规划上升到国家级规划,这也摆明了商务部在今后五年工作的重中之重即是扩大国内消费。

"怎么来提振国内贸易的发展,重点是在农村还是在城市?应该侧重流通还是消费?"这是背后争论较多,一直犹豫不决、拿不定主意的。

特别是 2009 年金融危机之后,商务部扩大国内消费的重点一直放在农村。试图将农村消费市场的潜力逐步释放,成为拉动经济增长的重要动力。

当时的形势下,商务部提出了以"保增长、扩内需、调结构"为目标,以加快农村市场体系建设、扩大农村消费为重要任务,以"万村千乡市场工程"、农产品"农超对接"、"双百市场工程"、下乡产品和农资流通网络建设为抓手,进一步改善农村消费环境,完善农村流通基础设施,促进农民增收,拉动农村消费。

"客观讲,商务部抓农村消费的确有一定的效果,但整个消费的 60%~70%还是在城市,农村消费量只占了三分之一。"霍建国说,"那我们为什么不去抓大的呢,这次'十二五'规划中,明显有了向城市偏转的意向,网点建设和服务配套体系的建设都有所加强,这个方向是对的。"

> 加大亚洲的投资,也就是新兴市场的投资。这缘于它的经济增长潜能和市场成熟程度,而且政府重担也小一点,相对稳定一些

现在城镇化变成了所谓的土地城镇化,就是说,只是"城市面子"的扩张,人的素质和消费的能力并没有补充上来。要完善城镇化的进程,城镇的配套设施、公共服务、销售网点都应该有所布局。这样就会创造出新的消费环境。

"这就说明我们下一步国内贸易的重点应该放在流通,而不是消费。"霍建国说,"流通和消费是配套的,有了正规的服务体系和销售渠道,消费自然会有所提升。现在一些中小城市和新生城市,还是很不完善的,这些东西是需要国家先拿出钱来投资的。"

"走出去"重点在周边

日前,商务部部长陈德铭介绍,"十二五"期间,商务部将依托十大规划,重点促进扩大国内消费的同时,加快"走出去"的步伐。

目前,海外增长确实比较快,但是海外收购支撑了几乎 70%的比例,真正的生产性的投资还不是很明显。

"'十二五'规划中,下一步走出去的重点在亚洲。"商务部一位官员说。

专家分析,加大亚洲的投资,也就是新兴市场的投资。这缘于它的经济增长潜能和市场成熟程度,而且政府重担也小一点,相对稳定一些。

在非洲、拉丁美洲,中国多是一些资源性的投资,但是资源性投资将来的回报或者效率看不太准。"一年就上了 100 多亿,大部分都砸在铁矿石,但是怎么评估这个投入和产出还看不清楚。"霍建国说道。

此外,非洲投资不仅风险高,需要的配套工作相对更多,要承担一部分社会责任。据了解,现在在非洲开矿不能像过去来了就开发,开发者要对环境有一个保护,对当地的就业、经济增长都要有利好。

而欧美市场,投资环境的确很好,但也确实是有障碍。霍建国认为,下一步,欧美的市场,应该鼓励一部分规范的上市公司来投资。

加强 FTA 促 GNP

"十二五"期间,不容回避的是中国外贸面临的外部环境将更加严峻。据统计,2009 年中国的出口占全球的 9.6%,但是遭受的反倾销案例占到全球的 40%,反补贴案例占全球的 75%,遭遇的贸易调查数约占同期全球案件总数的 43%。中国已经成为贸易保护主义的主要对象国。

"我们不能只是被动接受。"上述商务部官员说,"十二五"期间,我们应积极推动贸易自由化,为外贸发展创造有利环境。

"不仅是多边,双边也很重要。"在他看来,当 WTO 这样的多边贸易体制没有取得实质性进展时,双边和区域合作可以在一定程度上扩大全球化及投资自由化的进程,进而推动 WTO 框架下全球的贸易自由化。

霍建国认为,一方面,要妥善解决中国与几大传统贸易伙伴的摩擦,稳定相互间贸易环境和中国的市场占有率。另一方面,要在落实和扩展现有自贸区成果的基础上,探寻与更多的国家,尤其是发展中大国签订自由贸易协定,积极、稳妥推进区域货币合作,推进市场多元化战略,支持更多企业"走出去"。

"FTA(自由贸易协定)中加强投资、加强合作的内容,真正的目的是要追求一部分海外的利润。"霍建国说,"我们现在才意识到 GNP(国民生产总值)的重要性,因为它是一种财富主权的象征。我们的海外资本,急需的是候时可以调回来的,这个东西的机动性很强,而且它在你的视野范围之内。"

版权声明
本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问:北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线
北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125
上海 上海市肇嘉浜路 789 号均瑶国际广场 19 楼 F1-F2 座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862
广州 广州市东山区建设六马路 29 号荣建大厦 7 楼 D、E 室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438
深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

央行征信中心重定位 征信管理条例或年内出台

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

业界翘首以盼的《征信管理条例》将在广泛征求意见基础上或在年内正式出台。

本报独家获悉,央行条法司司长周学东在4月29日由央行和欧盟驻华代表团举办的中国—欧盟信用信息服务立法国际研讨会上介绍了征信立法的最新进展。

据悉,新的意见稿将在许多方面作出重大调整,比如,新的意见稿建议对企业征信机构的设立根据国际通行做法和各方面意见不再设置行政许可,即准入门槛,而将采用市场化的备案机制,并促进征信行业加快发展;又如,对于央行征信中心的定位,也已经达成了基本共识,即将其定位为"非盈利性"的国家金融信息基础数据库。

他同时介绍了其他数项基本共识,并表示央行将推动《征信管理条例》尽快出台。国务院法制办相关人士也表示将对条例草案修改后进一步向社会各界征求意见。"我们将认真听取并重视各方面特别是公众的意见和建议,能够吸收的尽可能吸收。"周学东表示。

央行征信中心定位非盈利

"央行征信中心将定位为国家信贷信息基础数据库,或者国家金融信息基础数据库,"周学东表示,"但总的定位原则是根据社会各方面意见将其确定为一个不以盈利为目的、不采集非信贷信息,信息来源于金融机构同时服务于金融机构的一个组织。"

目前央行征信数据库已建立了6亿多个个人、6000多万农户和1700多万户企业的信用档案,已形成世界上规模最大、类型最复杂、受益面最广的数据库。

与此同时,央行信用报告的认知度亦在大跨步提升当中,据央行数据显示,2010年个人主动查询信用报告数量为127.5万次,较之2009年多出50.9万次。

> 国内信用企业大致可分为三类,依靠政府背景的前两类公司尚有一息生存空间,但民营信用企业一直挣扎在生死边缘



目前央行征信数据库已建立了6亿多个个人、6000多万农户和1700多万户企业的信用档案 IC/供图

此前有传言称,《条例》出台后,央行将分立出征信局,实行公司化运作。

央行分立出的新的征信公司将以统计、转卖个人及企业信用数据为主业。这遭到了民营征信公司的反对和抵制;部分公众也对政府建立的公共征信机构非经授权同意收集其诸如水、电、气、通信等缴费信息表示担忧。

据透露,央行征信中心的这一定位已经是在国务院法制办和央行层面在征求了各界意见之后达成的广泛共识,此前关于征信中心将公司化运作的说法和传言不攻自破,也消除了众多征信企业和公众的担忧和误解。

在欧洲,有14个国家仅有公共信用登记机构,10个国家既有公共信用登记机构也有私人信用登记机构,20多个国家仅有私人信用资料中心。

德国经济研究院博士Nicola Jentzsch 4月29日对央行征信局、条法司、国务院法制办相关人士建议:"信用信息体系的架构应区分公共信用登记机构与私人信用资料中心,应该许可少数大型私人信用资料中心的存在,实施全面的数据保护立法,并将信息共享限制在一定范围和必要程度内。"

除了建立非盈利的公共征信组织,央行在征信行业中的监督管理权利和法律责任将在征信管理条例中有所体现。对非征信机构从事征信业务,采取向央行进行报备方式,由央行对其实行适度监管。

对于已经设立的以政府平台或者行业协会为基础的征信体系,将仍由原设立部门进行监督和管理,央行相关人士表示这样有利于形成一个多层次的征信体系。

央行相关人士同时透露,由于信用评级行业的市场化程度比较高,将暂不纳入征信管理条例中进行规制。

企业征信机构采取备案制

对于民营资本普遍关注的企业征信机构的行业准入问题,周学东明确:"对于提供企业征信信息为主要业务的征信机构,建议将采取市场化的备案机制,不再设置行政许可。"

但他同时表示,央行将对这些机构的高管任职资格设置一定的要求和标准:"我们建议参照国际通行做法,对企业的财务会计报告不被界定为商业秘密,这将有利于促进企业信息的公开和征信行业的发展,也有利于提高企业的透明度和社会诚信体系的建立。这一点非常重要。"

和企业征信机构不同,个人征信机构的设立将相对较为严格。周学东说:"征信机构从事个人征信业务应当设置严格的准入标准和要求,以加强对消费者个人信息的保护。收集和使用个人信息应当遵循个人授权同意的基本原则。"

目前,我国企业信用市场规模仅为1亿元,而全国有近500家大大小小的信用公司,平均每个公司每年只有20万元的市场份额。

国内信用企业大致可分为三类:由政府出资、借助政府数据,而后演化为民营企业的信用中介公司,如"上海模式";由政府退休人员组建的信用公司,如沈阳;以及纯民营化的信用企业,如金诚信用、华夏信用公司等等。

依靠政府背景的前两类公司尚有一息生存空间,但民营信用企业一直挣扎在生死边缘。即使是已经成立了近十年的纯民营信用企业,由于缺乏充足的信用数据来源,也只能从事一些边缘产品,无法独自就企业或个人信用等级出具报告。

对于外资机构所关注的,外资进入征信行业问题,本报获悉,未来的《征信管理条例》将对此进行适当的规定,但央行相关人士表示外资控股的征信机构的服务器也应该放在中国境内,并定期公布其财务报表。

从2003年央行设立征信管理局,到征信框架的逐渐搭建,再到第二代身份证实现身份信息识别和监管作用的体现,散落在银行、税务、财政、公安等部门的个人信用信息将实现有效的统筹,《征信管理条例》的尽快出台将标志着中国社会信用体系的进一步完善。



百日刘铁男 筹划新一波能源变革

■ 本报记者 于华鹏 北京报道

刘铁男一如既往低调着。

过去的这 100 天里，就任国家能源局局长的他低调上任、低调调研……从 1 月 20 日正式履新至今，除了必须参加的场合外，这位中国能源“大管家”极少出现在媒体焦距中。

“他不喜欢宣传自己。”一位接近能源局的人士对本报记者表示，“但他说到做到，言出必行。”

是的，刘铁男正在试图为中国能源带来一些新的变革。

最近，刘铁男以能源局长和国家发改委副主任的双重身份对煤电企业进行了密集调研，在上调 16 省上网电价的同时提出了上任以来首份针对能源发展的方向性指引：从体制机制上破解煤电矛盾，将是“十二五”能源改革的重要政策取向之一。

这意味着，新一波的能源改革将由煤电联动这块硬骨头开始。

低调刘铁男

对于刘铁男，不管是早年共事的同事，还是目前能源系统的下属，对这位新任局长的印象都是：低调。

一位接近能源局的人士对本报记者表示，刘铁男做事很低调，不喜欢宣传自己。此前一位与刘铁男共事过的人士也曾对本报记者表示，刘的工作作风比较严肃，也很谨慎，行事不张扬。

对于这位新掌舵人，外界除了对其本身的执政风格关注以外，最大的期待就是对这位出身发改委，同时被赋予发改委既熟悉能源领域又熟悉宏观经济运行的官员，会在能源价格改革、电力体制改革、煤电矛盾和新能源破题等众多能源发展难题中选择哪个首先开刀，展开他的能源改革之旅。

公开履历显示，刘铁男早年曾任国家计委经济预测司司长、产业发展司司长，此后屡任国家发改委工业司司长、国务院振兴东北地区等老工业基地领导小组办公室政策体制组组长等，2008 年 3 月，被任命为国家发改委党组成员、副主任，负责经济运行调节、产业协调、能源方面的工作。

“除了能源局局长外，现在还担任国家发改委副主任，分管经济运行调节局和产业协调司。”上述接近能源局的人士表示，从 2008 年任国家发改委副主任后，刘铁男就主抓煤、电和石油石化方面的工作，现在兼任能源局局长后，目前也主要以这几个方面为主。

> 最近，刘铁男以能源局长和国家发改委副主任的双重身份对煤电企业进行了密集调研，在上调 16 省上网电价的同时提出了上任以来首份针对能源发展的方向性指引

此前，刘铁男担任发改委副主任期间，主要工作任务之一就是协调煤、电、油、气、运衔接，特别是煤炭企业和电力企业之间，要协调保障用电高峰电力企业的电煤供应。



刘铁男 国家能源局局长

先攻煤电困局

或许正是由于对煤电领域的熟悉，在掌舵能源局后，刘铁男的第一把火选向了煤电改革。

进入 4 月份后，刘铁男携发展改革委价格司、运行局、能源局发展规划司、煤炭司、电力司等涉及多部门的“能源团队”先后对大唐、华能、华电、国电等主要发电集团进行煤电专题调研，其间还对山西大同煤矿集团等煤炭生产企业和主要产煤大省进行了调研。

在调研中，刘铁男提出了通过标本兼治、远近结合解决煤电矛盾的路径，而这条路径则通过“两个创新”、“两个变革”和“两个提高”实现。

“两个创新”是科技创新和体制机制改革创新，“两个变革”是能源生产方式变革和能源利用方式变革，“两个提高”一是提高能源加工转换效率，逐步构建现代能源产业体系，二是提高能源的使用效率，合理控制能源消费总量。

而这与刘铁男在履新能源局长前对解决煤电矛盾的看法依然一致。此前刘铁男曾多次在公开场合表示，中国的能源结构至少存在两个方面矛盾。一是中国火电比重大，核电、新能源比重低的问题，煤炭工业已难以支撑快速发展的火电能力；二是能源工业已难以支撑高耗能产业的过快增长。

而对于这两个矛盾中的电煤矛盾，刘铁男的观点是，表面上看是供需失衡，实质上是发展方式粗放、结构不合理、体制机制不完善等深层次矛盾在国内外新形势下的凸显和激化。他认为要解决这些问题，需要远近结合，标本兼治，继续从增加有效供给、控制不合理需求、结构调整和理顺价格等方面采取措施。

不难看出，对煤电矛盾的解决，刘铁男寄希望于“远近结合，标本兼治”，而这也在对大唐集团的调研讲话中得以加强。他表示，从体制机制上破解煤电矛盾，将是“十二五”能源改革的重要政策取向之一”。

这是刘铁男上任后第一次为能源局新的能源工作重点定调，也是他上任后点燃的第一把火。

对此，厦门大学中国能源经济研究中心主任林柏强对本报记者表示，从体制机制上破解煤电矛盾本质其实就是实现煤电联动，而实现煤电联动则需要更多实操层面的变革，其中上涨电价是关键。

“不解决电价问题，就不能进行煤电联动，所以要搞煤电联动就要调整上网电价和销售电价，甚至改变现有的电价形成机制。”林柏强称，“煤电联动的机制已经是现成的规定，能否动就看如何将电价市场化了。”

发改委有请

▶上接 01 版

发改委称，3 月份以来，陆续有部分日化、方便面、酒类等企业在媒体上发布涨价信息，推升了市场的涨价预期，在个别地方出现了居民的小规模抢购现象，在一定程度上造成了市场秩序混乱。

4 月 28 日，国家发改委有关人士对本报强调说，发改委 4 月 2 日召开十几家行业协会和商会的会议，并不是约谈，而是座谈。只有对于个别明显存在不正常涨价情况的企业，我们才可以说是约谈，约谈也不是不让涨价，而是要提醒他们遵守市场规律，并遵守《价格法》和相关文件的规定。

约谈过后

发改委的约谈会议开完后，4 月 13 日，全国工商联召集下属 24 家商会发布了共同联合声明。事实上，当天真正参加 4 月 2 日国家发改委价格约谈会议的全国工商联商会只有 4 个。一个参加的商会说，其实他们对搞这种集体声明是很不情愿的，这是典型的违反市场规律的做法。但最终，他们还是参与了倡议书。

4 月 19 日，邓富江将协会起草好的“承诺书”拿到全国肉类行业理事会上进行公布，《自觉维护肉类食品安全和价格稳定倡议书》也对外发布。邓富江说：“我们的和工商联的是不一样的”。

邓富江逐字逐句地给记者念了一遍倡议书的内容，“为确保肉类食品的有效供给和合理的价格水平……特提出如下倡议……”邓富江在“合理的价格水平”几个字上特意加重了语气，他说，“我们是要求合理的价格水平”。

在这份倡议书里，肉类协会做出了“不惜收、不惜售、不串通涨价、不操纵价格、不散布涨价信息”等“五不承诺”。肉类协会希望，企业能够为实现国家宏观调控目标努力。同时，这份“承诺书”被抄报国家发改委。

邓富江说，发改委召开企业座谈会，本身是没什么问题的。这是工作的一种程序。我们回来之后，传达了发改委的精神，都觉得很平稳。我们现在认为，目前随着热季到来，销售就已经是淡季，价格波动应该不会很大。

4 月 27 日，国家发改委对一些重点煤炭企业进行约谈。企业是神华、中煤、同煤等四家企业，他们都是向秦皇岛港口销售市场煤炭比较多的企业。

秦皇岛是中国煤炭的主要中转站，其煤炭报价一向是国内煤炭市场的风向标。近期受到电厂缺煤、原材料价格上涨等因素的带动，秦皇岛煤炭价格呈现不断上涨的态势。国家发改委约谈前一天，秦皇岛港口山西 5500 大卡的煤炭报价最高至每吨 810 元，环比上涨 1.9%，同比上涨 16.2%。这一价格，与去年同期相比上涨了 125 元，比 3 月底上涨 40 元，比前一周上涨了 15 元。



IC/ 供图

国家发改委有关人士对本报表示，价格原因并不是约谈煤炭企业的唯一出发点，而是为了保证电煤供应和市场的平稳运行，但是市场的平稳首先取决于价格的稳定。

在该人士看来，最近一段时间以来，秦皇岛电煤价格不断上涨，部分地方电厂存煤告急，电荒提前到来等种种迹象说明，接下来的电煤形势是非常紧张的，要提前着手准备。

尽管国家发改委有关人士一直认为，此次对煤炭企业的约谈重点并不是价格问题。但其对最近一段时间的价格约谈行为并没有回避。

他说：“保持价格稳定是今年的首要调控目标，我们已经多次发出了通知，但是由于各种原因，今年一季度以来，尤其是最近的一个多月，一些重要商品的价格出现了不断高企的情况，发改委根据不同情况采取了不同的应对措施，其中包括加大供应、查处违法企业进行惩罚、对一些行业企业进行约谈、加大地方检查力度等措施。”

但是，国家发改委频繁的“座谈”或“约谈”给企业造成的威慑作用已经显现。

一个曾参加发改委座谈会的商会有关人士说，无论约谈还是座谈，实际上的效果是一样的，只不过措辞的问题。虽然没有说不让涨价，但是其实就是不能涨价。

该人士对“约谈”的做法表达了自己的不满情绪，他说，“这是一种非常可笑的做法，明显违反市场的行为。价格管理应该找到真正的原因，而不是不分青红皂白地不让涨价。现在我们觉得，再一直不让涨价，这个行业就撑不下去了。”

更具讽刺意味的是，当听到煤炭企业被约谈的消息后，一些煤炭贸易商都觉得这是“利好”的消息。河南的一个煤炭贸易商说，这么多年已经证明了，政府越管制，电煤市场只会越乱。发改委的约谈让他觉得，下一波的市场行情肯定会更好，只是他担心，他从大煤矿手中拿到的价钱也会上涨。

约谈之外

自 2008 年至今的三年间，几乎每年中国都会上演一波涨价的风潮，而国家发改委价格司是因价格上涨而变得更加忙碌的部门之一。

在 2010 年年底的涨价潮中，国家发改委就曾多次召开煤炭、棉花、化肥等行业座谈，其中要求大型煤炭企业在年底前不得随意上调煤价；棉企不得盲目涨价；而对涉及到农产品的化肥行业，发改委联合财政部等相关部委上报了一份严格的出口限制措施。

此外，国家发改委为应对去年的一波通胀，还采取了派出价格督察组赴各地督察、稳定通胀预期、实施价格监管、打击价格违法行为、完善补贴降低影响、建立绿色通道等办法。

国家发改委相关人士对本报说，保持物价稳定，有很多工作都还在推动当中，一是这些政策效果的显现可能需要一定时间，而政策的落实需要流通、农业等部门的配合，尤其是需要地方的配合落实。

国家发改委价格信息检测中心的一位人士对本报说，价格上涨的原因有很多，既有眼前的，也有深层次的。发改委为控制物价上涨，基本上能做的、不能做的都做了。发改委也有来自国务院的压力。价格约谈，甚至在过去曾使用过极端的价格管制措施，也是不得已而为之。

当时看，在应对 2010 年四季度的一波涨价潮中，最有效的是重要农产品的价格日报制度。从 2010 年 11 月 23 日国家发改委紧急部署稳定物价以来，自 12 月 2 日，价格日报监控显示，全国的粮食价格在 10 天内，没有丝毫波动。

国家发改委的人士说，价格监测报告制度目前依然在实施，只不过随着一些农产品价格回落，日报制度已经部分取消。

价格报告制度开始于 2006 年 4 月，当时国家发改委价监司为健全完善价格监测预警体系，将原有的对主要商品和服务价格、成品油价格两种监测报告，扩大为四个，即重要消费品和服务价格、重要能源价格、重要生产资料价格和重要经济作物价格，每月分别报告 3 次或 1 次。但上述物价报告制度在 2010 年的一波涨价潮中被打破，粮食、肉禽蛋奶、蔬菜、水果等食品的价格被改为日报。

而今年国家发改委则开始更为频繁地通过约谈，来稳定市场物价。尽管发改委一直辩解称，“约谈并非干预市场”，但这一做法，在遭到学者批评的同时，也遭到了市场的反感。

商务部市场运行调控专家、北京工商大学经济学院教授洪涛说，稳定物价，政府决策部门应该是标本兼治，找到问题的原因，是受到成本冲击的，应该通过措施减缓成本冲击的程度，并适度允许农产品价格上涨；而更根本的问题在于流通环节、市场秩序、生产经营的方式等，政府应该多做这些方面的工作，否则就有干预市场的嫌疑。

> 随着“五一”假期的到来，国家发改委的“约谈”似乎暂时告一段落。但是对于一些行业来说，另一种“约谈”正在酝酿之中

而来自农业产业商会的人士说，“直到今天，我们价格主管部门采取的措施几乎没有丝毫进步。”

在中国物流信息中心副总经济师闫淑君看来，政府有很多政策，在落实的环节里，还是有打折扣的地方。

闫淑君说，中国需要减少物流的环节和成本，这样才能从根本上解决物价上涨。在政府方面，绿色通道已经在实施，现在更多的要考虑公路收费这一块儿，这个不是某个具体行业或企业的事情，公路收费实际上是政府行为。

长期以来，中国的物流总费用一直都高于大部分世界其他国家，在 GDP 中的比重也是世界少有。有统计称，中国的社会物流总成本占 GDP 比重、运输费用占 GDP 比重，分别高出发达国家 80%和 50%。

中国物流信息中心的统计显示，今年一季度社会物流总费用 1.7 万亿元，同比增长 17.9%，社会物流总费用与 GDP 的比率为 17.9%。随着一波又一波涨价潮袭击，中国商品价格流通成本过高已经成为一种共识。

最近，江苏等省上报国家发改委的调研报告指出，流通成本高已经成为推动农产品价格上涨的首要因素。江苏省的调研报告指出，蔬菜经田头集中、产地收购、长途运输、销地批发、再到零售，需要 4—5 道环节，销价比购价一般高出 2—5 倍，高的达 5—8 倍。

在各项物流费用中，运输费一直都是最主要的成本。物流信息中心的数据称，一季度的社会物流总费用中，运输费用 0.94 万亿元，增长 13.6%，占社会物流总费用的比重高达 54.2%。

闫淑君说，中国流通环节中存在的环节较多，造成效率较低。多的这些环节，带来了价格的上涨。各种重复性的东西，增加了流通的成本。可能大家都在忙活，但都没有挣到钱。各种问题还没有得到根本的解决。这几年有了一些改进，但是改进的步伐还是比较慢的。

约谈过后，全国物价涨价涨势似有所缓和。对于国家发改委来说，这是乐于看到的。但是对于企业来说，约谈过后的局面则更加严峻。

4 月 29 日晚间，全国工商联农业产业商会会长陈泽民对本报说，现在企业不仅面临着人工成本、油价上涨带来的流通成本、上游成本等环节带来的冲击，还面临着保持价格稳定的责任任务。企业只能通过不断地挖掘自身潜力，来应对眼下的非常时期。

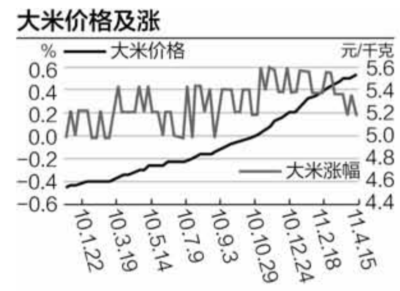
陈泽民的另一个身份是郑州三全食品有限公司董事长，他说，作为企业，我能理解国家的目的是从大局出发，毕竟我们也不愿意看到上游的涨价。但还是希望，一切都能够按照市场规律运行。

在北京的最近半个月里，陈泽民为商会的会员企业办了一个培训班，给农产品加工企业培训如何争取到国家对涉农企业的资金支持，以度过难关。他说，如果坚持一段时间，企业确实出现亏损，则可以通过正常的途径，向国家发改委提交涨价申请。

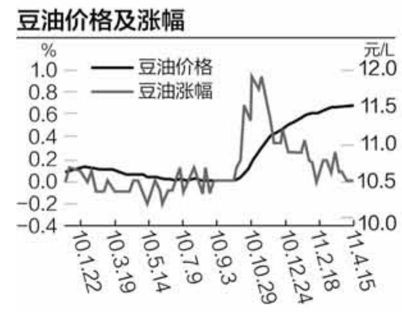
随着“五一”假期的到来，国家发改委的“约谈”似乎暂时告一段落。但是对于一些行业来说，另一种“约谈”正在酝酿之中。

来自石油业商会的人士说，他们会在节后主动找发改委“约谈”，目的是为了防止油荒，而为民营炼油厂争取油源。“既然傅成玉说他们炼一桶油亏 20 美元，那为什么不把油给民营企业炼？”

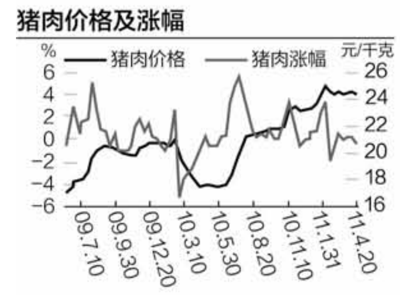
大米价格及涨



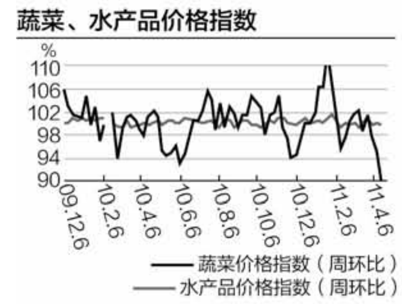
豆油价格及涨幅



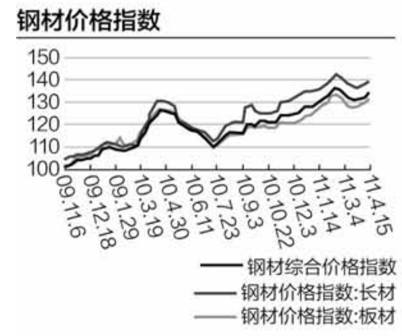
猪肉价格及涨幅



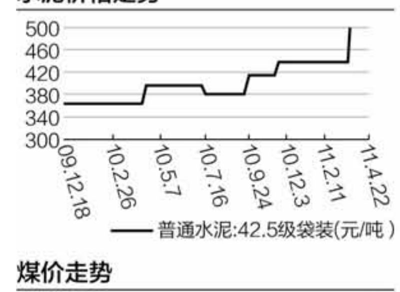
蔬菜、水产品价格指数



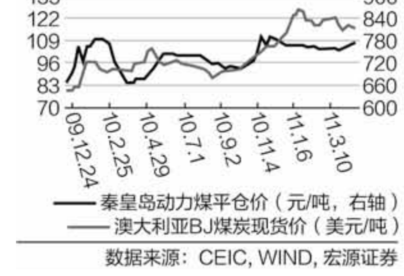
钢材价格指数



水泥价格走势



煤价走势



数据来源：CEIC, WIND, 宏源证券

再无外资专设内容 农机十二五规划内外扯平

■ 本报记者 降蕴彰 北京报道


外资品牌享受着与本土企业同样的政策,尤其是对农机市场有着巨大拉动的中央财政补贴 IC/供图

工信部下发的第一个"十二五"行业规划就引来了众说纷纭。

本报获悉,在这份名为《农机工业发展规划(2011—2015)》的文件征求意见阶段,有关专设外资企业条款的建议因种种原因最终基本被删除。

据透露,目前我国农机具补贴实行目录准入制度,对外资企业没有限制,与国内农机企业享受同等待遇。在上述《规划》中,对外资企业在国内设厂和并购等也并没有限制性条款。

外资战略

受工信部的委托,中国农机工业协会从2008年就组织农机企业、科研院所等方面的专家开始起草上述《规划》,并在中后期征求意见阶段特别询问了农业部、商务部等相关部门的意见,审定后的《规划》于3月25日正式由工信部印发。

据透露,在制定《规划》的过程中,由于商务部与工业部门对外资农机企业的政策存在一些分歧,《规划》最终基本删除了专设有关外资企业的内容。

参与《规划》起草的中国农机工业协会内部人士表示,为了支持国内农机工业的发展,预防外资企业在国内市场可能造成的垄断,当时曾考虑设置一些内外资企业有差别的政策,包括进入门槛和补贴条件等,但在征求意见阶段,一些相关部委对此提出异议,最终这些内容并没有体现在《规划》中。

与种子、粮食流通、加工等农业类企业相比较,近年来外资农机企业在我国农机领域的渗透已深。

据了解,目前已进入到中国市场上的外资农机公司,包括美国凯斯纽荷兰、约翰迪尔,日本久保田、洋马、井关,韩国大同、国际,印度马恒达,俄罗斯明斯克,意大利马斯奇奥,法国库恩,巴西诺格拉等公司。

这些跨国农机企业,几乎囊括了世界农业机械领域的所有巨头,产品涵盖了中国目前所需要的大部分类型。

全球500强企业约翰迪尔的大中小型拖拉机及其谷物联合收割机成为目前中国市场份额最大的外资品牌。

而日本久保田则以其高品质的半喂入联合收割机,经过短短几年的发展,就牢牢占据了行业老大的地位,独家拥有中国市场近70%的份额。

其他大多数的外资品牌都依靠自己特有的优势在中国市场站稳了脚跟。

除此之外,外资企业在进入中国市场后还加快了并购合资中国本土企业的步伐,并借此迅速扩大了市场份额。

如今,外资品牌享受着与本土企业同样的政策,尤其是对农机市场有着巨大拉动的中央财政补贴。

从2004年开始,中国政府实施农机购置补贴政策,金额为7000万元,2005年为3亿元,2006年为6亿元,2007年时增加到20亿元,2008年为40亿元,2009年,中国政府将农机购置的补贴金额提高到130亿元。到了2011年,这一补贴更达到了175亿元。

前述中国农机工业协会内部人士表示,目前我国农机具补贴实行目录准入制度,对外资企业没有限制。

按照规定,只有进入目录的产品,消费者在购买后才可以获得价款30%的补贴额,而今年中央财政农机补贴已经达到175亿元,这对所有外资企业来说也是一笔可观的数目,"同国内扎堆竞争获得补贴的其他企业一样,眼下,外资农机企业也在积极争取进入补贴名录。"该人士称。

内部阻力

"外资进入我国农机市场对于农业和农民来讲应该是件好事。"黑龙江农垦总局的一位中层管理人员就表示,一些国外农机产品在性能、售后服务、价格比等多方面就明显优于国内同类产品,更受黑龙江农垦总局方面的青睐。

但一些业内人士的担忧在于,目前国内农机企业面临的最大问题是缺乏自主创新能力,同质化、无序竞争严重,这样发展下去的可能后果是,同类产品的利润不断被压缩,在高端产品领域的高额利润则被国外企业垄断。

现任中国农机工业协会理事长高元恩曾亲赴巴西考察,他发现巴西的中高端农机产品市场上几乎没有该国本土产品,利润也基本都被外企获得。他表示,"十二五"期间,中国高端农机市场能否成功突围,对于整个本土农机工业来说尤为关键。如果关键环节处理不好,中国也许会成为第二个巴西。

业内人士普遍关注的是,《规划》明确了"十二五"农机工业的发展目标,即到2015年,农机工业实现总值4000亿元,出口贸易额达到120亿美元,组建5家年销售收入在150亿元以上具有较强国际竞争力的大型企业集团。

但这一目标真正实现起来却很艰难。其中最主要原因在于,现阶段我国农机工业现状特别是政策环境存在诸多突出矛盾,《规划》并没有对此提出较为充分的解决办法和指导意见。

本报获悉,4月中旬在国家发改委和农业部等多部委参加的一个会议上,国家发改委农经司的一位官员就表示,由于长期以来"重工轻农"的政策取向,财政支持过分偏重工业机械而非农机工业,导致我国"相当一部分农业机械"还是处于低水平低效率低质量的阶段,农机技术研究与农业农艺实际也严重脱离,由此造成部分农作物产量和质量都有下降。

中国农机工业协会内部人士告诉本报,去年中央财政对农机技改投入只有1亿元,对农机其他方面的科研投入也非常有限。最近几年中央财政对农机工业的支持主要是集中在针对农民实施的农机购置补贴方面。去年中央财政实施的农机补贴资金是155亿元,今年提高至175亿元。

我国从2004年开始实施农机补贴政策,由于农机补贴属于"四补贴"范畴,每年享受补贴的农民、列入补贴的农机产品目录也都归属农业部来把关。前述国家发改委农经司官员表示,目前享受国家农机补贴的一些农机产品,存在严重的低效率低质量问题,"这样的农机怎么能保证安全?"

该官员同时还透露,在今年国务院常务会议上,中央高层就对目前国内农业机械化水平深表疑虑。前述中国农机工业协会内部人士表示,目前农机补贴政策实施过程中对列入补贴的农机产品目录的界定办法明显不合理。

在制定《规划》过程中,工业部门官方领导与农业部相关负责人做过多次沟通,前述国家发改委官员也表示认同和支持,但农业部方面始终不做让步,最终使得工业部门对现行农机补贴政策的重要修改建议未体现在《规划》当中。

三代劳模

▶上接01版

那时候日子过得不错,吃得饱,但肯定跟现在没法比。"

成为劳模之后,时传祥在各方面都要起带头和表率作用。不仅要参加各类宣传活动,掏粪的工作也不能落下。"他当时要是出去开几天劳模大会,回来后会加班加点地把那几天少干的活补上。"时纯利说。

工作中如此,生活中同样要强:年过40岁的文盲时传祥努力学习读写,为了给刘少奇写信;在城市遭受粮食危机时,带头将家人送回农村。

然而在1966年,远离政治中枢的时传祥在文革中受到批斗。文革中的"阶级斗争"极残酷。当时十三四岁的时纯利记得,父亲和众多被打倒的高级干部一起被批斗,"他们用红袖章给父亲做了一个大红袍子,叫他穿上,用卡车拉着游街,说他是走资派。对于一没钱、二没权、当个小班长还是一天到晚干活掏粪的父亲来说很无奈。他不明白自己怎么成了走资派。"

时传祥的反抗策略就是高呼"毛主席万岁",但并不能免于毒打,红卫兵的金属皮带扣打伤了他的头,这些脑部弥漫性损伤被认为引发了后来夺走他性命的脑软化症。

1971年,时传祥回到了老家山东省齐河县,身体状况日益恶化。两年之后,周恩来命令接他回北京参加党的第十次代表大会时,他已经神志不清了,家人给他准备了水泥棺材。

"他的脑子也失去了神智,看见穿红衣服的就说是鬼,拿着拐杖打,"时纯利说,"父亲听到来的人说总理要见他,就哇哇地哭起来了。这一点他听得明白。他说,'我一个掏粪工人,我相信党,相信毛主席会有一个正确处理的'。"

时传祥没能从伤病中恢复,他在1975年"五一"节后的第18天去世,三年后得到了平反。

第二代:时纯利的幸福生活

时纯利继承了父亲的工作。他在1974年成为了一名环卫工人,被安排在政治要求特殊的"北京市使馆清洁队",此后一路升迁,在2000年,成为了北京市总工会的副主席。

时纯利圆脸,与时传祥并不太相似;穿条纹西装,头发整齐地向后梳。他的办公室在北京市总工会的一座旧式红色砖楼中,环境幽静。面前的办公桌上有序摆放着红头文件,一座毛泽东的小雕像立在那里,上面雕刻着"星星之火,可以燎原";桌子的另一端,一只LV的格纹钥匙包躺在文件旁。墙角摆放着一只纪念瓷盘,上面印着时传祥和刘少奇握手的场景。

他总结父亲那个时代的精神面貌说:"那个年代的劳动模范就是报恩的思想。党和政府、人民给了他这么多荣誉,他就更加实心实意地把本职工作做好,来回馈社会。"

作为新一代劳模,时纯利对一些问题的看法和理解与父亲有一些不同。"比如,同样是为了人民服务,我们对自己的生活质量和提供的服务水平各方面的要求会更高一点、更好一点。"

时传祥去世后,他的两子两女都回到了北京,在环卫系统工作。相较其他兄弟姐妹,时纯利无疑是境况最好的一个。他自己已是正局级官员,夫人是国企的副总,儿子和儿媳都在外交部所辖的钓鱼台国宾馆工作。"我感觉我这个家庭还是非常幸福美满的。生活质量非常高。父亲那个年代没有享受到的,我们现在都享受到了。"他说。

对于儿子,时纯利本来希望他能考大学,并从事管理方面的工作,但儿子根据自己的意愿选择成为一名厨师。其他的时家第三代也从事了各式各样的工作。"我开始是有一种思想,就是世世代代把这种工作做下去,但是后来随着时间的推移,我的思想也发生了一些变化,认为人要选择自己喜欢的工作。"

第三代:时新春的寻常日子

在时家第三代中,继承了劳模传统并曾坚守环卫工作的唯一一个是没有回到北京的时新春。她是时传祥长子时纯庭的女儿。

1979年时新春参加工作,是个采油工,"当时扛着管钳,穿着工衣,感觉特荣耀。"她说。1987年,时纯庭一家迁回北京,时新春选择了留下。"当时,我刚刚结婚,但这不是问题,我还是希望留下来,一直干到1997年改制,我走上了环卫工作岗位。"

但她也感到过彷徨,"我可以不选择这项工作,完全可以选择别的工作,也有过动摇,彷徨的时候我会跟叔叔(时纯利)联系。"她说,时纯利的鼓励和《人生楷模——时传祥》一书让她安心于环卫工作。8年后,她也获得了全国"五一"劳动奖章。

今年49岁的时新春已经转到了管理岗位,成为胜利石油管理局滨南社区管理中心工会副主席,生活稳定,将在55岁时退休。

作为时家的第四代吴雪君会用标准答案式的语言回答关于劳模的问题,但对时传祥她了解不多,最了解的是新型劳模姚明和刘翔。她关注本专业的就业形势,也懂得变通,对生活品质有要求,也会务实地盘算自己的将来,比如备考公务员。

但对于何谓"国家"这样的时传祥时代的宏大概念,她不明白,也不感兴趣。

(本报实习记者宋平、马莉对本文亦有贡献)

一个县医院院长的烦恼

■ 本报记者 温淑萍 北京报道

"县长啊,我不是说了吗,你爱让谁改让谁改,千万别找我。"刘成(化名)挂断电话后心情开始不佳。

这已经是县长第四次打电话"忽悠"刘成来担当县级医院改革的试点了,此前有次还专程赶到医院去"逮"他。刘成是重庆市一家县级综合医院的院长,挂帅五年来让这家医院从年亏损300万翻身成年盈利500万,成功地让这家综合医院成为县里发展最好的医院。

但现在,他忐忑了,忐忑的心情从2011年情人节那天就注定了——当天的全国医疗管理工作会议上,卫生部要求全国选择300家县级医院推进综合改革试点。

"卫生部没有具体方案,所以让下面的医院摸着石头过河,自己找路子,找得不好就得绊倒在路上了。"刘成盘算着。

医药难分家

刘成从内心抗拒成为改革的试点,不过,他还是被县长盯上了。

3月初的一天,他和其他三家县级医院院长齐聚县长办公室,开始喝功夫茶,这是县长在为试点医院的确定做最后的思想工作。

喝茶间隙,非正式的吹风会开始了。"早改早省心,咱们这地方就医环境发展得不错,出来改革做带头示范作用的医院,将来发展肯定比其他医院要快。"县长希望通过"忽悠",让这几家医院的院长踊跃报名。

但县长的开场白遭遇了冷场,办公室里只有喝茶的哧溜声,没人说话,院长们谁都不愿意做这个带头鸟。

刘成当时的心思是,医院一旦被列为改革试点,每做一件事都要经过改革小组的同意,人事、财务、运营秩序都要上报,无法按照患者的发病情况和医院的发展状况安排事项。而一旦改革不顺畅,医院发展不仅受到限制,错过发展的时机,还会停滞在半路。

这种"吃力不讨好"的事情,他和其他三位院长心里都明白,"如果出现停滞,最终还是医院倒霉,地方政府又不负责。"刘成说。

当天的茶聚不欢而散。然而此后隔三差五,县长的电话就不期而至,劝说他挑起试点改革的任务。刘成找了很多理由推托,他在电话里几乎是恳求的语气,"我的医院才刚刚好一些,已经拟定了发展计划,如果再推迟两年,哪怕一年我第一个站出来改,这次就让别的兄弟单位上吧"。

刘成拒绝县长后,心情开始从忐忑逐渐变得糟糕。改还是不改,这是一个问题。

他首先担心的是医药分家,将药房划给当地政府托管。他认为,卫生部在设置这一项改革时,出发点是取消医院的药品加成和遏制医生赚回扣、开大处方,控制医药费用上涨。而且,医院这部分的收入损失,由当地政府补齐。

但现实中,多数医院出现了负债攀升、运营艰难的局面,"只出不进啊。以往,医院售药的金额,会滚动到医院的正常运营费用中,但医药分家后,政府收了售出药品的钱,补助却迟迟不给医院。有的只给了三分之一,虽然是陆陆续续地给,但总像是和它要钱,很不痛快。"一位院长说,医院为了持续运转,就得不断拿出钱来进药,但是卖出去的钱又收不回来,逐渐地在进入一种恶性循环中。

鉴于这样的前车之鉴,刘成担心他的医院也会被这样搁浅,"我们一年地方政府高兴了才会给个两三万,不高兴了一点甜头见不到,不像北京,一个社区中心一年给个300万。"

公务员身份

事实上,和刘成类似的院长们排斥这一改革的更深次原因是,试点一旦施行,就象征着院长身份从公务员转身为企业打工者。在一些以公务员身份为荣誉的县级地区,或许这确实是院长们最不愿意接受的事实。

> 试点一旦施行,就象征着院长身份从公务员转身为企业打工者。在一些以公务员身份为荣誉的县级地区,这确实是院长们最不愿意接受的事实

于是,3月下旬开始,刘成干脆先后跑到成都和北京佯装开会,关手机躲风头。然而,月底他刚刚回到医院,县长就奇迹般地出现了,并当场让刘成确定做试点。

"发火吧,他是县长我是兵,拒绝吧,也得给县长个台阶下吧。"刘成那次与县长彻夜攀谈,谈到问题的深处时,两人都在叹气和为难。

最后双方一致达成的观点是,县级医院不好改,得稳步推进。比如卫生部要求的县级医院改革中,要推行以聘用管理和岗位管理为核心的人事制度改革,不能一方面要企业化运行和经营,一方面又要当地组织部任命。

"组织部考核的是医院的经营能力,比如2009年盈利200万,2010年盈利300万,这说明一个院长的管理能力很好。但如果2011年亏损100万,当年考核时组织部就会怀疑我们的能力,能力不行肯定要换人管了。"刘成表示。

此外,卫生部要求的建立岗位绩效工资为核心的收入分配制度,也令他们不悦。因为,岗位绩效的前提是,医药分家后,医院没有了近总收入一半的药品收入,政府的补助要到位,"在政府补助无法到位的情况下,这一切都是纸上谈兵,所以,改革中谁来先改,是个很残酷的事。"

因为在具体操作时,医院药品从厂家进货时,需要先行垫付进货资金,而售出的药品直接进入了政府指定的账户——以前是进入医院自己的账户。与此同时,医生也取消了售药的绩效提成,改为学术奖金和额度工资,这无疑在很大程度上意味着医生和医院的薪酬今后不能自己说了算。

"我也不是不愿意改,但是摸着石头过河,损伤太大。"刘成分析道。

结构性缺电开始蔓延 2013 或全国性电荒

■ 本报记者 于华鹏 北京报道


中电联报告数据显示,今年一季度火电企业利润从上年同期的 46 亿元大幅下降到 4 亿元,销售利润率接近于零 CFP/ 供图

缺电、还是缺电。

继湖南、湖北、山西和江苏等省宣告电力供应紧张后，浙江、广东、重庆等省市也加入“电荒”大军，一度在“十一”五末被动拉响的拉闸限电再次在“十二五”开局之年重现。

浙江一季度限制 50 多万户次企业用电，广东已着手安排 8 大类高耗能产业错峰生产。1-4 月份，本是电力供需的淡季，而各省用电紧张的加急预报让外界对于真正的夏季用电高峰倍感焦虑。

然而对于电荒是否会到来，国家能源局和中电联的表态都非常谨慎，一致做出总体偏紧，局部紧张的判断。中电联统计信息部主任薛静在接受本报记者采访时表示，是否电荒还要看 4 月份的火电装机、电煤供应和 5 月份的来水情况才能给出准确判断，现在的缺口判断都只能是预计。“我们预计今夏缺口在 3000 万千瓦，这比 2004 年电荒的缺口要小很多。”

但重要的是，本轮电力紧张呈现出了与 2004 年电荒完全不同的情况：电力紧缺已从总量缺电向结构性缺电转变，而且火电的规模投资积极性已呈现消极情绪，火电装机锐减。

中电联对此表示出了极大担忧，称如果这种态势不加以遏制和改善，在“十二五”中期，也就是 2013 年左右，真正意义的全国性大范围电荒将到来。

> 重要的是，本轮电力紧张呈现出了与 2004 年电荒完全不同的情况：电力紧缺已从总量缺电向结构性缺电转变，而且火电的规模投资积极性已呈现消极情绪，火电装机锐减

煤电新困局：结构矛盾之踵

年初，经历了去年因减排目标限制而减少生产的高耗能企业开始复工，加速了前三季度的用电量。

中电联日前发布的一季度全国电力供需与经济运行形势分析预测报告称，一季度化工、建材、钢铁冶炼、有色金属冶炼四大重点行业用电量合计 3512 亿千瓦时，仅少于历史最高水平的 2010 年二季度。

经济的高速运转，节能减排限制后的强劲反弹，让本来的电力供应淡季变得复杂而紧张。

“上一轮缺电，像 2004 年和 2005 年，我们称为总量缺电，原因是国家经济条件薄弱，投资不足造成，那时火电厂对上马新增装机比较积极，而当前的缺电情况已经改变，现在是结构因素造成缺电，火电厂由于亏损对新增装机也不积极。”薛静表示。

中电联报告称，一季度全国基建新增火电 1001 万千瓦，比上年同期少投产 268 万千瓦。特别是进入 3 月份后投产规模减少较快，其中华东区域新增供应能力较少，占全国的比重下降至 4.27%，“华东区域在需求旺盛情况下，加剧了该区域发电生产能力短缺的情况。受前期投资结构不断调整影响，预计火电投产规模将小于预期，全国基建新增装机调低到 8500 万千瓦左右。”

一位电厂负责人在接受本报记者采访时道出了火电厂目前的苦衷：该企业主要是 35 万千瓦的小机组，因为能耗高已经停产，依照他们的经济能力，目前只能上马 60 万千瓦的机组，而介于当地的上网电价，60 万千瓦及以下的机组发电处于亏损状态，只有 100 万千瓦以上的机组发电才有盈利空间。

中电联报告数据显示，今年一季度火电企业利润从上年同期的 46 亿元大幅下降到 4 亿元，销售利润率接近于零，中部六省、东北三省以及山东省火电继续全部亏损。1-2 月份电力行业销售利润率仅为 2.8%，远低于全国规模以上工业企业销售利润率 6.0%的平均水平。

“现在企业没有可发展能力了，火电企业巨亏，于是他们现在向上游寻求发展，转向了煤炭，但煤炭弄来以后，不还是要发电？所以还是要尽快审批一些大规模的火电，然后加快电网的建设配套。”薛静表示，“现在的情况是，东部新增装机主要集中在上大压小，但上大压小任务已快完成，所以东部的新增装机空间越来越小，火电新增装机就主要依靠中部和西部的装机容量完成，然而西电东送建设又没跟上，装机容量送不出来，特高压也没有完全建起来，送不到东部，导致东部缺电、西部多电的结构性矛盾。”

其实，该趋势在“十一五”末已经显现，新能源方面的风电、太阳能和核电投资比例快速增长，火电投资比例快速下降，火电投资比例只占全部电源投资的三分之一。“新能源，特别是风电尽管规模很大，但其有效能力只有火电同等量能的 40%，表面看很高，其实整个电力的有效供应能力在逐步下降，这个下降趋势甚至还会加快，到‘十二五’中期可能矛盾更加突出。”

对此，中电联报告称，目前电力装机结构、地区布局与“十一五”时期比发生较大变化，特别是电源在建规模严重不足，加上火电建设积极性降低，将造成今后几年火电投产规模不合理地快速下降，不能满足电力需求增长。

“现在的矛盾只能寄希望于输送电网的批建，规划实际上早就做了，比如从西北往四川送电，由新疆往重庆送煤等，就等着发改委批了。”薛静表示，如果两年内建成，那么就到 2013、2014 年就可以缓解目前的电力，但如果对特高压电网和输煤送电的通道延缓，到 2013 年就将是电力最紧张的时期，可能出现大范围缺电难题。

是否电荒关键看四五月份

根据中电联的预测，后三个季度，受新增装机区域分布不平衡、电源电网建设不协调、火电新增规模下降以及电煤供应矛盾等结构性因素的影响，全国电力供需形势将总体偏紧。

具体表现在部分地区为持续偏紧，局部地区存在时段性电力紧张局面。“特别是迎峰度夏期间电力供应缺口可能进一步扩大，预计缺口在 3000 万千瓦左右，考虑气候、来水、电煤供应等不确定因素的叠加作用，缺口还可能进一步扩大。”

其中，华北、华东、南方区域电力供需总体偏紧，华中区域电力供需总体平衡、冬季时段性紧张，东北、西北区域电力供应能力总体富余。

“3000 万的缺口是个什么概念呢，这个数字相当于福建省的全部装机容量，或者安徽省全部装机容量。这个 3000 万，应该说比 2004 年电荒的缺口要小，但是比“十一五”以来，特别是 2006 年供电缓和以后，是最大的。”薛静介绍说。

对于夏季是否出现大范围缺电的情况，薛静表示还要看 4 月份的火电装机、电煤供应和 5 月份的来水情况才能给出准确判断。“比如水电大省，来水会到什么程度，要到 5 月份才有定论，现在的数字都是预测的数字。”

“今年缺电省份比较广，以往华东地区并不在夏季紧张的视角里，今年进入了缺电行业，这实际上是国家的国民经济结构发生变化，经济结构向中西部转移造成的。目前中部经济增长，特别是投资增长高于东部，对高耗能需求增加，比如建材、有色这些需求逐步增加，其用电增速某种角度快于东部。”薛静称。

总体看，目前缺电的省份多是结构性硬缺电。中电联认为，像重庆和浙江就是硬缺电，缺装机，需建立运煤和储备通道，湖南等地则是由于水电来水不足，可以通过省份互济缓和，其他的如山西等产煤省份主要因缺煤停机造成，并非缺少装机的可以通过需求侧管理进行抑制。

不谈价格质量下降

然而与供电紧缺一样忧心的还有重点合同煤的兑现问题，合同煤的兑换与否和火电企业的亏损面直接挂钩。

4 月初，国家发展改革委下发了《关于切实保障电煤供应稳定电煤价格的紧急通知》，要求各地采取有力措施，保障电煤供应，稳定电煤价格。

《通知》特别要求，将 2011 年重点合同电煤价格维持 2010 年水平不变，并不得以任何形式变相涨价。同时要求各产煤省（区）要妥善处理好煤炭安全生产和稳定供应的关系，加大电煤产运需协调力度，不得分割市场、限制煤炭出省。煤炭产运严格按照合同约定的数量、质量、价格和时间进行交易，对涉煤收费进行认真清理，减轻煤炭企业负担。

此后，兼发改委副主任和能源局长于一身的刘铁男密集到大唐、华能等发电企业和山西煤炭大省进行煤电调研，并在 4 月 23 日的全国经济运行工作会议上提出了针对煤电油气运供需中突出矛盾的工作重点，要求严抓兑现率，确保重要领域、关键时段、重点地区煤电油气运供应。

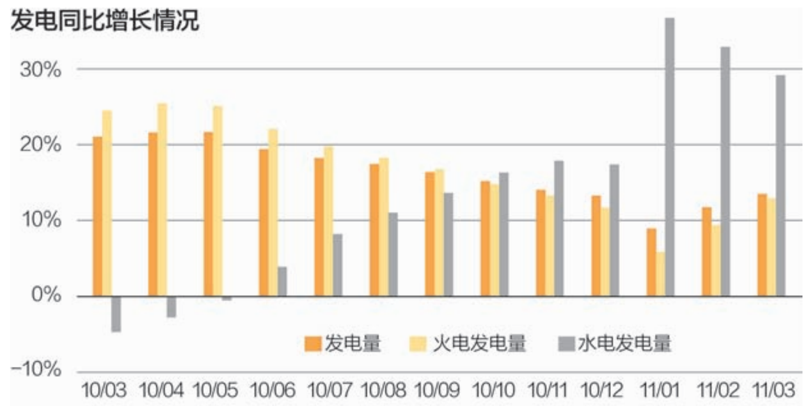
最近，发改委更是约谈几家大型煤炭企业，就保持市场煤炭价格稳定进行沟通并要求煤炭企业合理控制涨价幅度，禁止盲目涨价。

对此，中电联的一位负责人对本报记者表示，截至 4 月份，今年合同的兑现率依旧不乐观，而且有所下降，“现在的情况是煤炭企业不愿兑，而且兑现了以后不谈价格，即使兑现了质量也一并降下来，达不到指标”。

根据中电联的数据，一季度，全国电厂电煤库存总体处于正常水平，但是受电煤价格、运力、产量等综合因素影响，电煤库存天数有所下降，局部地区、局部时段电煤供需比较紧张，特别是 1 月上、中旬矛盾比较突出，部分省份缺煤停机。

截至 3 月底，全国重点企业电厂存煤 5071 万吨，可用 13 天。4 月份市场煤炭价格开始上升、日消耗量保持高位，截至 4 月中旬，全国重点电厂电煤库存 5311 万吨，可用 14 天，仅比 3 月末提高一天。

发电同比增长情况



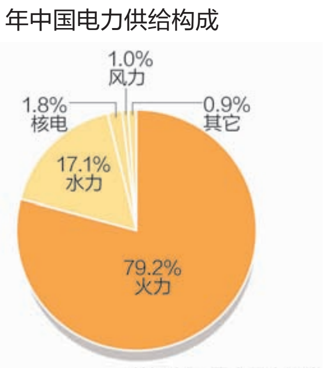
数据来源:Wind资讯

秦皇岛电煤价格走势



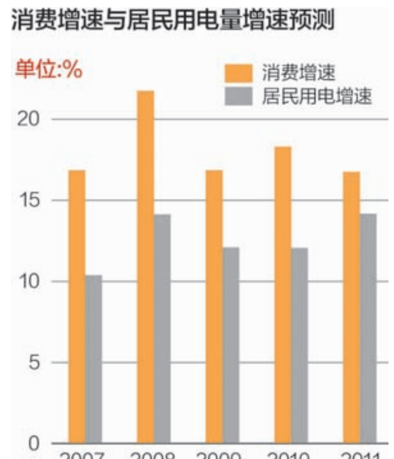
资料来源：中国煤炭资源网，中金公司研究部

2010 年中国电力供给构成



数据来源:国泰君安证券

消费增速与居民用电量增速预测



十一省缺电记

■ 本报记者 于华鹏 北京报道

缺电省份的名单越拉越长。

日前，中电联统计信息部主任薛静对部分省份的缺电情况进行了详解。

据她介绍，目前缺电省份主要集中在中部、西部和东部地区，而且多为硬缺电，即缺少装机和煤、电输送不畅。

分省份看，目前遭遇 7 年来最大电荒的浙江，电力缺口 200 万千瓦，其中宁波慈溪用电缺口 20 多万千瓦，截至 4 月 25 日，全网电煤库存可用 9 天。浙江缺电的原因主要是电力需求增速过快，但新增火电机组较少，一季度浙江新增装机为零，加上部分港口检修和跨区送电电网没有建设到位，以及浙江水电来水不足，一季度减少了 7 个亿的水电发电量，电力供应出现偏紧。

同样缺装机的还有重庆，根据 1 月份的数据，重庆 1 月上旬供电缺口 156 万千瓦，并对沙坪坝、杨家坪、江北、北碚、永川、江津、璧山、綦南供电局以及相应供电公司所辖供电区域进行了限电。对于缺电原因，薛静称主要是缺少火电和新能源装机，新能源装机基本没有，一季度也没有新增。

江苏省和上述两省市类似，目前统调装机容量 5728 万千瓦，最大统调缺口 16%，也属于硬缺电，缺装机，但没有浙江和重庆大，而且江苏西电东送通道比较充足，可以通过调剂缓解。

另一个不容乐观的省份是湖南。日前，金竹山、耒阳、益阳、湘潭等电厂出现缺煤停机状况，该省电煤库存较低。原因是“中部崛起”带来高耗能和其他工业产业的用电激增，刚性需求迅速增长，现在三峡新增容量基本告罄，北部向南方送煤的通道也没建成，依靠水电的湖南在来水偏枯的情况下电力供应较紧。

中部地区的湖北也出现缺电情况，最新数据显示，日前湖北省的电煤库存不足 170 万吨，日均减少 1.7 万吨。主要原因是主供电煤的河南外输量减少，随着火电装机容量增加，电煤应急补充困难，而工业用电需求激增后，华中、湖北电网调度水电厂水库水位却相对较低，导致水电大省缺电。

山西、陕西和河南三省缺电情况类似，都为产煤大省，其中据陕西当地铁路运输部门发布的消息称，该省电厂存煤接连告急，70%的电厂库存临近或低于警戒天数以下。煤炭大省的缺煤主要是“高煤价、低电价”所致，当地煤炭价格是坑口价格，煤企不愿供给当地电厂，而是直接跨省出去，导致煤炭大省缺煤停机。

电力缺口

200 浙江 万千瓦

100 江西 万千瓦

广东 100–200 万千瓦

1100 江苏 万千瓦

此外，江西也出现了电力缺口，3 月 29 日起，江西省用电缺口 100 万千瓦，其中赣西电网每日电力缺口 27 万千瓦。江西的缺电主要是因为装机容量不多，煤炭资源也不多，但近段时期来随着经济增长电力需求特别大，用电增长特别快，导致现有机组建设无法满足电力需求。

广东和四川也出现不同程度缺电现象。数据显示，四川部分电厂电煤存量不足两天，全省存煤量不足 8 天，接近最低存煤警戒线，而广东省的电力缺口也达到 100 万 -200 万千瓦，二季度达到 400 万千瓦。四川的原因主要是枯水期缺电，而广东主要是企业一季度的订单增加，导致企业用电大幅增加，但 3 月份以来西部送电量却有所减少，导致缺电。

稀土飙涨 100 天

■ 本报记者 宋尧 北京报道

一个没有人能预知价格的市场是什么样子的市场？到 2011 年上半年的稀土市场去看看就知道了。从 3 月开始，每种稀土矿种的价格曲线都几乎与横坐标呈垂直状，这让众多以稀土为生产原料的企业经历了一场灾难。

“没人敢接长期订单。”中国建筑卫生陶瓷协会某分会秘书长刘爱林这样描述会员企业的心态，因为生产建筑陶瓷所需要的几种稀土氧化物的价格，在过去几个月里疯涨了一两倍。

“稀土市场简直成了个菜市场，几乎一天一个价，他们都快没办法组织正常生产了。”刘爱林抱怨道。

在 4 月 15 日的 2011 年中国稀土市场研讨会上，刘爱林是最后一个发言的。那些生产磁材料、荧光粉的下游稀土企业老总们，已经争先恐后地上台倒过一轮苦水了。

中国稀土的贱卖 2010 年底还是一个被热议的话题，不到半年，情况似乎彻底地翻转了。

价格神话

这已经是稀土价格连续第 15 个月保持上涨趋势，自 2009 年以来，氧化镨的价格从 8 万元每吨涨到目前的 60 多万元每吨，氧化铈的价格从 0.8 万元每吨涨到逼近 20 万元每吨。

瑞道金属网的数据显示，3 月底 4 月初是稀土价格上涨最为疯狂的一段时间，在不到半个月的时间内，多数稀土产品的价格涨幅都超过了 20%，其中涨幅较大的氧化镧达到了 80%。

没有人知道价格将会停在哪里，以目前达到 10 万元每吨的氧化铈为例，“3 月底，有时候周一每吨 6 万块，到周末就变成了 7 万块。”一家从事陶瓷色釉料生产的企业这样对记者称，但即便当时的他，也无法预见到目前市场报价已经奔着每吨 20 万元而去。

氧化镨和氧化铈是陶瓷色釉料中应用比较普遍的两种原料。在原材料如此疯涨的情况下，陶瓷色釉料行业的生产不可避免地受到了影响。“我们根本就不敢向陶瓷生产企业进行市场报价。”刘爱林称，原因则是，在原材料价格每天都可能发生变化的情况下，他们根本不可能进行成本控制。

不仅仅是陶瓷色釉料的生产，所有运用到稀土的行业都在过去一两个月里苦不堪言。

“我们没法给订单报价，更是不敢去接订单。”靳树森，山西磁材联盟理事长这样称，他所代表的行业主要生产钕铁硼磁性材料，对稀土元素钕的需求极大。“一些大订单都要求持续供货时间超过半年，最短也会要求在一个季度以上。”

而现实则是，金属钕的市场价格曾在一个月内涨了两倍，如果哪家企业真在一个月前接下个长单，那现在等待他们的，要么是违约，要么是严重亏损。“如果稀土价格一味涨下去，会让整个钕铁硼行业面临洗牌。”靳树森这样称。

同样备受影响的还有节能灯的生产，氧化钇、氧化铕、氧化铈等几种稀土产品是节能灯所需荧光材料的关键原料。但在这几种原料价格成倍增长时，节能灯的终端产品零售价却只涨了 10%左右。

“市场竞争激烈，不敢轻言涨价。”唐寅轩，杭州大明荧光材料有限公司总经理这样称，“但即便如此，有些企业即便有钱也买不到原材料，生产极受影响。”

调控之下

2009 年以前，由于国内矿山的无序开采和冶炼产能的盲目扩张，导致中国稀土原料供大于求，许多初级产品被廉价出口到国外。如代表产品氧化钕，2009 年初的价格仅 7 万元 / 吨左右，较 2007 年时下滑了 50%以上。

今年 2 月份，环境保护部出台《稀土工业污染物排放标准》；3 月底，国土资源部下发年度稀土开采配额，并将新的稀土开采权证的申请再延期一年。政策上继续趋紧的方针也驱动着稀土产品价格的走高，而资本市场上游资的炒作也随之相伴。

“我了解的情况是，许多搞房地产的人都跑过来囤积稀土氧化物。”靳树森称，原本国家就在限制生产配额，凭空又多出一群不事生产的买家，资源的稀缺进一步加剧。

亚洲金属网提供的信息显示，目前氧化钕的价格已达到 26 万元 / 吨左右，较 2009 年初涨了近 3 倍，并突破了 2007 年时的行情高点。

稀土价格上涨的原因似乎是人人皆知。“目前价格的上涨，国家政策无疑是根本因素。下游应用企业也在增加仓储以减少风险的行为也实际推动了价格上涨，但在最近的一段时间，资本市场上游资的炒作起的作用最大，这对稀土市场的正常调整是有极大影响的。”唐寅轩称。

除了氧化镨、氧化铈外，钕、钇、镧这三种稀土金属的氧化物过去都在陶瓷色釉料生产中被使用。不过刘爱林称，自从价格上涨之后，这三种材料已基本退出陶瓷色釉料的生产。

同样在过去，钕铁硼磁性材料在中国的实际应用最为广泛的还是一些中端产品，“比如电动车、音响器材等等。”靳树森称，这些产品的终端市场属性，决定了产品的价格不可能有较大的提升空间，而稀土产品价格继续上涨下去，带来的唯一结果就是钕铁硼行业的萎缩。

“寻求替代品的趋势已经出现。”靳树森表示，例如在对钕铁硼极为重要的一个新兴市场——风力发电领域，电机的使用就开始改为超导方式，而放弃了原来大量运用钕铁硼的磁选方法。



产业链交锋

显然，矿山企业对下游企业的诉苦并不以为然。听多了之后，甚至有些厌烦——应用行业都是在过去十多年里，因稀土的低廉贱卖而培育起来的，它们是实际获益者，现在价格回归正常了，有什么好抱怨的呢？

这并非虚言。2011 年以前，除氧化铈一直波澜不惊外，大多数稀土氧化物的价格都维持在 2006 年的历史高位以下徘徊，其中氧化镧最高不超过每吨 4 万元，氧化镨和氧化钕则保持每吨 25 万元以下，2006 年以前更是低于历史高位价格的 25%。

但从 2006 年开始，除了氧化镧和氧化铈外，多数稀土产品的价格蠢蠢欲动，这一波涨势维持了两年多时间，在 2007 年七八月份达到峰值后更是一路下跌，直至 2009 年。

“我并不反对价格上涨，只是希望慢慢地涨。”靳树森表示，暴涨必然暴跌，磁材行业萎缩了，稀土矿以后能卖出价吗？

刘爱林则无奈得多，她表示，“价格立马涨 100 倍都可以，但能不能请赶紧稳定下来，给我一个确切的预期呢？”在她看来，生产过程中的不确定性所带来的风险，危害远大于单纯的价格暴涨。

围绕价格的争论在下游应有企业、中游稀土冶炼分离企业以及上游的矿山开采企业间展开，无疑，应用企业与矿山企业站在链条的两端，而居中的冶炼分离企业则态度摇摆。

“原来几十块钱一吨都没人要的废矿，现在我们都几千块钱抢回去再加工。”山西阳曲县稀土合金厂厂长张青山这样称。这也受益于稀土价格的猛涨，但同样也是因为原材料缺乏。

不过，稀土价格的飙升让国外稀土矿山的重启开采看到了曙光，典型的如美国钼矿公司和澳大利亚莱纳斯矿业公司。

澳大利亚莱纳斯矿业公司总裁兼首席运营官 Eric Noyrez 透露，希望未来有机会做中国的稀土生意。“中国国内对稀土的需求增长也非常快。

如果中国保持目前的开采配额限制的话，那预期在 2014 至 2015 年左右，中国就会有进口稀土的需求。”Eric 表示，莱纳斯已经完成对非洲一座矿山的收购，预计 2011 年第三季度可以向市场提供稀土供应。

“你是否认为现在的稀土价格有泡沫？”在被问到这个问题时，美国科罗拉多州稀土有限公司的总监 Daniel McGroarty 称，目前的价格应该在合理的范围内。

Daniel 所服务的稀土矿山曾在 2002 年停工关闭，原因是成本及环保，他显然不希望再次关闭这座矿山。

2005 年 -2011 年 3 月中国主要稀土氧化物产品价格走势图







4 月 27 日,美联储主席伯南克(Ben Bernanke)首次在议息会后召开记者会

IC/ 供图

后 QE 时代

■ 本报记者 张斐斐 北京报道

4 月 27 日下午 2 点半，美联储主席伯南克用微微颤抖的声音开始了历史上首场新闻发布会。他坐在一张桃木椅子前,身边并无副手,虽然最初有些紧张，但很快开始展示自信。

美国的记者关注国内通胀、通胀预期与就业,而世界只关心这些问题让美联储做出的决定。

事实一如市场预期。美联储将于今年 6 月如期结束 6000 亿美元的第二轮量化宽松政策(QE2),但依然会“在更长的时间”内继续保持现有宽松的利率水平。

在问题回答环节,伯南克为 QE2 政策辩护道:从股票市场,到经济增长,再到就业,量化宽松政策的确改善了美国的经济。“我们非常清楚,量化宽松并非是一个万灵药。现在,考虑到通胀以及通胀预期,继续量宽政策变得并不那么具有吸引力。”

对于美国人来说,量化宽松政策意味着股市上涨、失业率回升与经济的增长,虽然看空美国国债与美元危机的说法开始在市场上流行;而对于新兴经济体来说,大宗商品价格上涨导致的全球通胀形势更加紧迫,虽然美国人与亚洲人还在纠结到底是弱美元还是强需求引发了此轮上涨。

不管世人如何评论 QE(量化宽松)，美联储毕竟按下了中止的按钮。但美国真的能够从此戒了 QE 吗？那并无缩小的资产负债表与联储声明的含糊让人依然惴惴不安。

美国CPI通胀(%)同比



资料来源:Datastream、CS

美国GDP(年率季度同比%)



资料来源:Datastream、CS

只有一点是肯定的，美联储拥有控制通胀与保证就业的双重责任;QE 是美国的货币政策（虽然全球受其影响),当用则用。

后 QE 时代，世界经济仍然充满了不确定性。

美元与美债

一些受通胀影响较大因此更加鹰派的州联储主席在议息会议之前的表态曾经使得这场会议更具有悬念，但最终货币政策委员会 10 名成员一致决定,结束 QE2,但并不加息,但低息政策会维持“更长的时间”。

美联储对通胀与美国经济前景的看法很大程度上决定了其政策。联储称注意到了通胀水平的上升,并判断此轮大宗商品价格上涨对于通胀的影响只是“短暂的”,但会密切注意通胀与通胀预期。

美联储同时发布了修改过后的 2011 年美国经济展望预测，其将 GDP 增长率从之前的 3.4%－3.9%调低至 3.1%－3.3%；核心通胀率升高至 1.3%－1.6%，而失业率则从 8.8%－9%降低至 8.4%－8.7%。

通过执行第二轮量化宽松政策,美联储显著地降低了国债的收益率,从而将投资者更多地“挤出”至股票市场,一定程度上促进了美国股市的上升。美国市场的低利率也促成了更多的携带交易。

与第一次量化宽松不同,美联储的二次量化宽松 6000 亿美元全部用于购买美国国债。统计显示,从 2010 年 11 月至 2011 年 6 月,美联储计划购买了 9000 亿美元国债当中的 6000 亿美元,占总量的大概三分之二。

QE2 停止后,虽然还有再购买计划,但美国债的其他主要购买力量正在萎缩。中国正致力于多元化其外储备的投资组合，而日本则着重于灾区重建的过程，美国国债最大的两个国外买家兴趣已经明显的降低。而美国国债最大的私人购买方——太平洋投资管理公司(PIMCO)也于近日大似地宣扬其看空美国国债并开始抛售。

对于联邦政府来说,这个 4 月的日子很好过,因为在个税与企业税上有很多的收入,但从 7 月开始一直到 9 月，需要发行 1500 亿美元的国债。标准普尔近期调低美国国债的展望评级与上升的通胀水平可能使情况变得更糟。

PIMCO 首席投资官格罗斯解释称美联储在结束 QE2 后债市缺乏大投资者，届时将面临严重抛售风险；更为重要的是,他认为美国政府没有能力控制预算赤字和债务负担。

“如果美国国债融资困难,美元也将面临更大的下行风险，这样,第三季度的国债危机可能与美元危机重合,市场也可能将美国视为‘欧猪五国’，美国市场分析人士 Martin Hutchinson 表示。

花旗银行亚太区交易策略主管 Mohammed Apabhai 表示,如果第二轮量宽的结束以及美国的财政赤字将十年期债券的收益率逼高至 4.5%－5%，那么联储很可能再次采取行动,只不过那个时候,标普可能已经在 1100 点区间交易,而非 1400 点。

虽然有机构开始做空国债,不断贬值美元也一定程度上损害了美国的信誉,但美国经济规模与基本面让一部分市场人士依然保持乐观。标准普尔分析师 Michael Souers 认为，QE2 结束后,尽管美国国债可能不会像往常一样表现良好,但联储的退出可能使一些认为 QE2 将导致高通胀的投资者冷静下来并使他们重新返回债市。而宏源证券也认为,目前美元指数已较充分反映了诸多利空因素的影响,不应过分看空美元。

> 不管世人如何评论 QE(量化宽松),联储毕竟按下了中止的按钮。但美国真的能够从此戒得了 QE 吗？那并无缩小的资产负债表与联储声明的含糊让人依然惴惴不安

QE 结束了吗?

对于新兴经济体与全球市场来说,QE 结束后的不确定性依然存在。

中信证券首席经济学家胡一帆对本报表示,美联储停止 QE2 政策之后,全球的流动性可能面临着一个拐点。对于中国来说,一方面,输入型通胀特别是大宗商品较为温和;另一方面，与 2009 年 10 月相比，全球货币供给下降、货币需求上升,所以全球今年过剩的流动性会大幅度降低。

一个主流而常规的判断。但是在美联储的声明当中有这样一句——“货币委员会将继续审查所持有的债券的规模与构成”。

“这证明美联储仍然将其资产负债表视为一项货币政策的一种形式”,野村证券美国首席利率策略师 George Goncalves 表示，美联储还不会允许缩小资产负债表来达到货币政策的“被动收紧”,相反在未来如何处理资产负债表上保持开放的态度。

美联储继续宽松，全球流动性宽松局面不改,美国 QE 没有真的结束:维持总量,调整期久,未来不排除 QE3。

一个更大的背景是,美国二战后的婴儿潮一代从 2011 年开始启动退休金计划，按照目前的财政线路图，到 2025 年，美国的税收将只够支付利息和义务性支出(医疗、社保和福利性计划)，没有余力去做其他任何事情。

宏源证券首席经济学家房四海判断,美国未来的财政支出与收入已呈发散形态而永远无法收敛。随着债务逐渐深重和与社会老龄化,美国经济体不会主动退出量化宽松。

虽然发展中国家认为很大程度全球范围通胀是由 QE2 和弱美元造成,而发达经济体多认为来自中国与亚洲的巨大需求推动了价格的升高,但大宗商品的价格上涨带来了全球,特别是在亚洲地区更高的通胀。而美元与欧元加息的不同步可能加速这种通胀。

4 月 7 日，欧洲央行率先加息 0.25 个百分点,市场预期,欧洲央行可能在下一货币政策会议时有进一步收紧的举动。

“由于利差是欧元与美元汇率的主导因素,欧洲单方面紧缩不仅不会降低全球通胀,反而会导致美元的下跌和商品的继续上涨。除非 5 月份希腊债务违约，不然美元都将贬值,商品价格强势。”房四海表示。

房四海认为,美联储的决定给新兴市场带来严重的滞胀压力。若这次会议放出紧缩信号，那么美元反转,大宗商品价格下跌,资金流出新兴市场,人民币贬值,是为短痛;但联储继续宽松,美元继续贬值,原油价格上涨，最终全球通胀失控的风险在加大,是为长痛。

房四海判断，如果美联储大幅加息,美元反转,再加上中国经济没能启动新的周期，到 2012 年可能会出现 1998 年的情况,中国经济硬着陆的风险加大,甚至面临着滞胀的可能。

房四海的这一观点在鲁比尼言论再度引发“看空中国”讨论的背景之下显得尤为刺眼。

高盛中国首席经济学家乔虹对本报表示,从通胀角度上来说,还是国内政策因素影响最大。国际资本流向最终还是看新兴经济体与发达经济体基本面的对比。去年发达市场根本没有加息的预期，大家只是担心新兴市场通胀很严重，有些资本就回流发达市场了。而且这个回流也没有有助于新兴经济体通胀水平的下降。

胡一帆表示,量宽的确对全球通胀产生了一定的压力,但不应高估。

具体到对中国的影响,“中国经济正在处于摆脱出口,向更依靠内需的转型过程当中，加上资本控制，所以国外货币政策对于本国经济的直接影响会从受到出口的影响转变到受到资本市场的影响多一些。”胡一帆说。

美联储:量化宽松进行到底

■ 张茉楠 / 文

美联储联邦委员会议息会议结果表明，伯南克态度依然故我。美联储有它的时间表和路线图,美联储在“量化宽松”政策退出的时机、手段、顺序以及策略上都有相当谨慎的考虑，绝不会贸然行事。更重要的是美元政策与美元战略息息相关,美国的货币政策是危机的平衡器,美国要利用其全球货币政策的主导权获取最大的利益。

美国经济内生增长十分乏力,经济依然高度依赖“政策刺激”,美国商务部 4 月 28 日宣布,2011 年第一季度美国经济增长 1.8%,大大低于 2010 年第四季度的 3.1%,在历次经济复苏周期中属较低水平。在大规模财政及货币政策刺激下,美国经济仍显疲态,企业、家庭去负债、去杠杆化过程还在进行,结构性失业导致的消费信心不足,依然难以让占美国需求 70%以上的消费充当经济增长的驱动力,因此,刺激性政策在没有接棒者的时候不可能轻易退出。

从退出的策略和顺序看,“量化宽松”有先有后。事实上,所谓“量化宽松”包括降低联邦基金利率水平、创新流动性管理手段、启动“国债和抵押担保证券(MBS)”购买计划等等。这些措施使美联储的资产负债表急剧膨胀,危机爆发至今,美联储资产负债表总规模由 2007 年 6 月的 8993 亿美元上升到 2011 年 4 月初的 26700 亿美元,是危机前的 2.97 倍。美联储可能通过逆回购协议和在美联储的定期存款来回收市场上的流动性，并出售美联储持有的部分抵押担保证券、机构债券和国债,进而压缩资产负债规模。美联储的退出路线图首先是逐步退出量化宽松政策的数量型工具,恢复美联储的资产负债表，使其回到正常水平,再提高联邦基金利率。因此是先数量型工具,后价格型工具。

更为严重的是，美国联邦基准利率是包括住房抵押贷款利率在内的一系列利率的基准。当前,美国房地产市场面临“二次探底”风险。止赎房屋过剩以及不断下跌的房价，严重制约新房销售,2 月份，美国新房销售量比上月大跌 16.9%，创下有此记录以来最低；二手房销量环比下降 9.6%,为半年多来最大跌幅；建筑许可证发放量环比下降 5.2%,跌幅大大超出预期。此时提高利率对于美国房地产市场而言无疑是选择“自杀”。

从退出的工具和手段看,伯南克曾经信誓旦旦地表示,美联储的资产负债表膨胀不会导致通胀上升，美联储有撤出刺激措施的工具,有能力回收流动性,然而事实果真如此吗?从去年伯南克提出的宽松政策退出机制的五大手段来看，包括提高超额准备金利率、进行逆回购协议、在公开市场出售持有国债和证券、财政部发行短期票据回笼资金再存入美联储、将部分超额准备金转换成定期存款再存入美联储等，都面临着实施的约束。比如为超额准备金支付利息就是致命的缺陷,那就是,美联储需要为此付出高昂的资金成本,如果按照 7500 亿美元的超额准备金额度估算,其利率水平每上升 1 个百分点，总的利息支付就会增加 75 亿美元。

美国国债成为美联储政策退出的最大羁绊。在预算危机不断拉警报的当下，作为美国国债最大买家的美联储，若贸然抽回流动性，美国国债收益率将出现大涨,这将加重消费者、企业及联邦政府的债务负担，并使美国的财政状况更加恶化，美联储怎敢轻举妄动。当前,美国国债似乎也并不再像前些时候那么吃香，全球最大债权王沽空美债、第二大债权国日本自顾不暇势必减持美债，而第一大债权国的中国也在寻求外储多元化的战略转型,如果美联储不再作为最大买家,那么价值 4 万亿美元的国债融资市场将受到极大的冲击。

美国开始启动新一轮的债务削减计划。美国货币政策立场与全球对立是由其货币政策的极端“利己主义”和“单边主义”决定的。美联储向来把货币政策作为国家利益平衡和危机治理的有力工具。美国 QE2 的本质是就是债务货币化。美联储用“天量”的国债购买计划和美元的大幅贬值加速全球财富的转移和再分配。全球 2009 年外汇储备是全球 GDP 的 13%，其中 60%以上是美元资产，也就是 5 万多亿美元。2009 年,国外持有美国的资产总额,不包括金融衍生产品，已经达到 09 年美国名义 GDP 的 1.25 倍,美元贬值将使这些财富大幅减值和缩水，这就是一场赤裸裸的财富掠夺,因此,可以说,“美元本位制”早已经演变为“债务本位制”。美国必定要靠不断地放水让美元贬值，从而启动新一轮的债务削减计划，从贬值中获得最大的债务削减收益。

美联储全球创造货币的机制与一国央行的货币创造机制相似,但由于是跨境的货币循环,全球货币创造的乘数要视各国的汇率制度而定,特别是盯住美元汇率制度的新兴经济体最为显著,因为还要通过贸易逆差获得美元外汇资产以及购买债券等形式回流美国,进一步乘数放大美元流动性,美国放水,全球受灾。金融危机已经动摇了美元主导的全球信用体系,而美联储正在加速这一过程。

（作者为国家信息中心经济预测部副研究员）



南小街传说 11
这个北京大兴失火之地，从清净到繁荣犹如传说！

青岛“产权撞限”僵局 10
住宅用地 70 年大限远吗？——这天真的来了！

小人物叫停大工程 11
影响犹未了，超越港珠澳大桥

政府 @ 微博 12
现在中国正掀起一轮政府机构和官员的微博热



1 斤涨了 6 毛钱 卷心菜北京之旅



■ **本报记者 宋馥李 席斯** 北京报道

4 月 27 日上午 10 时，北京新发地农产品批发市场的卷心菜区，来自江苏、山东、河南等地的大卡车已经排得满满当当，不时有新的车辆插进来，开出去。放眼望去，敞着后厢的车分两排一字排开，中间过道上，各种厢式轻卡、面包车穿梭往来。新发地是北京最大的农产品批发市场，其中蔬菜、果品两大项的供应量已占北京市总需求量的近 70%。

这天上午的情形是市场蔬菜交易的常态，不过，今年的蔬菜行情委实不好。山东菜农亏本自杀的消息，一直在新发地批发市场快速流传着，搞批发的菜商们演绎着不同的版本，以此证明这买卖的艰难。

而就在这一天，从江苏运过来的 0.07 元一斤的卷心菜，经过新发地批发市场，最终在北京通双里农贸市场以 0.6 元的价格售出。

辗转与增值

菜商李学礼的卷心菜是从江苏沛县运来的，当天一进场，他就感到大势不妙。虽然卷心菜大货车比往日少了些，但市场预期还是糟糕得很。今年，菜农的日子肯定是不好过的，在沛县，种卷心菜的农户，现在卖一斤平均只落 0.07 元，要亏一毛多钱。他听说，山东等地的菜农，为了赶着运走地里的菜好抢种下一季蔬菜，卷心菜已经免费赠送了，去贩运的菜商们只要肯支付装运费和包装费，就能拉走一车车的菜。

“两毛二，赶紧出货。”李学礼飞快点着计算器，“这趟菜，将运输成本和路上的损耗算进去，每斤要卖到两毛三才能回本，可你看，卖不上价钱。”

李学礼这一车卷心菜，大概是 1.9 万斤，其中，雇车花了 3300 元，这是实实在在的运输成本，一分钱都省不下来。这算下来，一斤卷心菜，其中的物流成本，大概占到了 0.13 元左右。这次还很走运，一路顺风顺水，没挨罚、没堵车，如果稍微不顺，成本还要增加。经过 10 个小时的昼夜兼程，李学礼的车驶进了新发地批发市场的大门。

下午两点一刻，雷俊辉沿着一字排开的卷心菜车看了过来，一边仔细观察着菜的成色，一边问着价格，相互比较着。一轮过后，在李学礼的车厢前停了下来。

“老板，我们都赔着钱卖哩，你还要便宜多少？”

“现在就这行情嘛，对不对！”

几个月前，雷俊辉从叔叔手里接手了货车，正式开始了蔬菜配送生意，如今也是新发地的老主顾了。作为二级批发商，雷俊辉要完成的，是从新发地市场到位于朝阳区东坝中路的东五环综合批发市场。

> 从江苏运过来的 7 分钱一斤的卷心菜，经过新发地批发市场，最终在北京通双里农贸市场以 6 毛以上的价格售出

几轮过后，1000 多斤菜过磅，陆续装入了雷俊辉的时代轻卡厢式货车，雷俊辉将菜码放得整整齐齐。他每天晚上都要忙到九十点钟，第二天凌晨两点便又起床。而凌晨两点到早晨 8 点，是蔬菜批发最活跃的时候，远近各个社区菜市场的零售摊商们会到东五环综合批发市场，从他们手里批发当天要卖的蔬菜。

雷俊辉的厢式货车是河北牌照，挂靠着某一运输公司。虽然有了北京市区的通行证，但只允许早上零点到六点进入五环，这与雷俊辉的生意恰好不合拍。白天进市区，就是违法通行，但没办法，生意还得照做，雷俊辉每天掐好了时间上路。中午 12 点一过，他会从东五环综合批发市场出发，经由东五环和南四环路等，一路不停歇，赶到新发地批发市场采购，一般要采购四五种蔬菜。▶下转 10 版

从 37000 到 3700 菜农账本

■ **本报记者 庞丽静** 胶州、寿光报道

刚刚甩卖完了所有的白菜，赵伯讯数数一共赚了 3700 元钱。这与他去年与媳妇合计的今年卖掉白菜至少赚到 37000 元钱，还不到个零头。

他所在的胶州大白菜产地胶州里岔镇良乡一村，去年白菜价格特别好。连白菜帮都卖到了每斤 5 分。一棵白菜在地里就可以卖到 5 元钱。谁也没有想到今年白菜净菜价格就是去年的白菜帮的价格。

赵伯讯去年新上了两个大棚，都种上了白菜。这两个大棚，一共投入了 6.5 万元。他从银行贷款 5 万元，又拿出所有积蓄、加上从亲戚朋友处借钱筹集了 1.5 万元。他和媳妇把全部心血都投到了种菜上。白菜长势很好。

两个人怎么也没有想到，今年白菜泛滥，他精心种植的大白菜，只收回了 3700 元钱。“今年赔大发了。哭都没地方。”一向乐观的赵伯讯苦笑。

大甩卖

赵伯训一共种了两大棚近 5 亩地七八千棵白菜。他一棚 12 垄白菜卖给了胶州一个菜商，卖到 2100 元钱，一棚 11 垄白菜卖给了城阳菜商，卖到 1600 元钱。

最近一段时间白菜市场价每天都在下降。4 月 27 日每棚白菜就比 26 日又跌了 200 元钱。

正在赵伯讯地里收菜的菜商王教宝说，他起初在平度收菜，听说胶州白菜更便宜，每斤两三分钱就能收到，就赶到胶州来收了。胶州白菜全国有名，好卖。一棚菜分三趟运到城阳蔬菜批发市场，按每斤 1 毛钱批发出去，一棚菜刨去运输和装卸等成本，能赚到 900 元左右。

青岛盛河蔬菜种植专业合作社生产品牌胶州大白菜，主要销售给高端客户。除了供给当地及周边政府机关和宾馆，还销往北京净雅大酒店、北京庄胜崇光大厦以及驻京部队和一些机关部门。

合作社董事长赵世国对本报表示，他的精品菜价格最近也同样受到影响，今年肯定赚不到钱了。去年他的胶州大白菜在北京卖了 1 万多箱，最高价卖到每棵 90 元（7 斤），今年只卖到 1 元 / 斤。在胶州当地去年卖到 1.5 元 / 斤，今年只卖到 6 毛钱。他在北京马连道的专卖店已经停了，他今年春天没有给专卖店供货。

“北京当地白菜每斤一两毛钱，我的一两元钱的白菜发过去也没有人要啊。还要花很高的运输费。”赵世国说。

> 种地就是跟着感觉走，跟着舆论导向走，没多少思想，相当多的人是跟风

良乡一村一共 1100 亩地，一半左右种白菜，一半左右种土豆等其他品种。今年种白菜的都赔了，种土豆的相对好点。

赵伯讯还种了三个大棚的土豆，目前还没有收获。他每天关注着价格的变化，26 日土豆市场价每斤 1.5 元，27 日掉了 5 分，每斤 1.45 元。他说，可别再掉价了。他还指着土豆回本呢。土豆的成本更高，每棚成本要比白菜高出 1000 元。

赵伯讯是个乐天派，他一直自我安慰着：虽然自己赔得挺多，但还不是最惨的。附近的铺集镇一个菜农花大本钱在租用冷库储存了 60 多吨白菜，也在甩卖，得损失数十万元。

成本账

赵伯讯算了一笔成本账，他每棚就单算蔬菜的成本，2000 元也打不住。

这还不算土地租金和建大棚投入的费用。他是向村里租的地，两个棚每年要付将近 10000 元租金。一共租了 6 年。新建两个白菜大棚一共投入了 6.5 元，5 万元是借的 3 年期银行贷款，每年要付清 3000 元银行利息。大棚的外棚塑料每年更换要花费 7000 元。白菜一年可种三季。就一季的成本，算起来里里外外成本 1 万元也打不住。

赵伯讯和媳妇看着眼前这 3700 元钱，心里很不是滋味。这是他们两人起早贪黑、辛辛苦苦几个月才赚来的，还赶不上他们两人原来一月的工资。

赵伯讯原来是胶州运输公司跑长途的司机，每月 4000 多元的工资，还管吃管住。媳妇工作也不错，在青岛化工学院干后勤，每月 2000 多元的工资。后来，两口子看村里人种地都赚钱了，才决定辞去工作，回家种地。

“也没办法，是挺上火的。”这段时间媳妇一直埋怨赵伯讯，两口子为卖菜的事情经常拌拌嘴，心情都不太好。

赵世国合作社的精品大白菜算了算也很难回本。他说他每亩地的成本要 4000 多元钱，因为他的肥料是用发酵的鸡粪、海藻虫和大豆饼，加上发往北京的包装费、运输费、装卸费，还要打他的“良河”品牌，成本比当地一般白菜还要高。他说他今年也几乎一分钱不赚。

他的合作社有 108 个社员，共



农民是中国最易受伤的群体 CFP/ 供图

300 亩土地。土地是社员的，他管种子、肥料、技术指导和销售。社员负责按要求种植。产出的胶州大白菜，他负责收购、包装、运输和销售。给社员的分红是市场价上浮 20%。但今年，由于卖给胶州当地的出货价只有每斤 6 毛钱，他给到社员的分红今年只有每斤 3 毛钱。

信息不对称

赵伯讯说，今年白菜赔成这样，他再种一茬就不种了，打算把两个白菜大棚拆了，合成一处，以后就改种玉米了。起码养殖户会来收他的玉米，不会赔本。两个大棚的塑料膜钱，还可以省下 7000 元。

“再也不会有以前的行市了。现在大棚那么多，仅周边村就至少增加了 300 个蔬菜大棚。加上蔬菜冷库那么多，囤积的蔬菜非常多。低价收购，高价卖出。加上南方蔬菜同时上市，加上进口菜，量太大了，肯定就卖不出好价了。”赵伯讯凭经验分析。

良乡一村村委新农村建设负责人赵波对本报表示，农民只是一个村的眼光，不可能有一个省乃至全国的眼光。种地就是跟着感觉走，跟着舆论导向走，没多少思想，相当多的人都是跟风。

“信息不对称，没人知道全国一共种了多少蔬菜，山东省一共种了多少。附近恒温库储存多少，从国外进口了多少，都是估计的数字。没有准确的统计数字作为决策依据。所以农民很难控制，只能随风倒，看到去年行情好，今年就跟着一窝蜂都去种。。

寿光蔬菜基地的情形今年相对还好。因为寿光农民守着全国最大的蔬菜市场，信息相对丰富，很多菜农能及时调整种植品种，今年很多寿光农民改种了附加值较高的茄瓜类蔬菜。虽然价格也受到蔬菜降价的影响，但影响相对较小。加上产销能够对接，损失相对较小。

寿光农产品物流园总经理时来滨对本报表示，今年是供过于求。全国蔬菜市场价格尤其叶菜价格很低，很多客商为了节省运费，就不往寿光运输了，只在产地销售。比如河北的白菜、四川的芹菜，往年都是来寿光卖，今年这些叶菜产地价格就很低，物流成本却很高，就不来了。这类蔬菜在寿光市场的价格，都要下浮 40%。目前这类蔬菜经营量已经不大。

而寿光稻田镇桂河芹菜专业合作社因为做订单精品芹菜，按合同种植，价格也没有受到影响，还维持在每斤 8.5 元。寿光市田苑果菜生产有限公司则与合作社成员签订了分红合同，搞农超对接。这家公司组织农民按照超市要求生产，然后与农民分红。眼下蔬菜价格低迷，公司按照合同每公斤 6 毛钱补偿给农户。

良乡一村村委也打算帮助农民找到方向。赵波表示，他打算搞农销对接。比农超对接还超前一步。村里打算首先成立农民合作社，合作社安排统一种植、统一收购，这样菜农可以直接对接消费者。

他们第一步打算与集团用户对接。良乡一村正在联络团购对象，已经与山大医院、青大、海大、华东设计院等单位建立联系。接下来，还打算在社区集中消费区建立直销点。第一个直销点打算明年下半年建在青岛东部，进行试销。

赵波说，如果政府部门能够扶持农村直销点进社区，在社区配套这样的直销点，农民合作社竞标入驻，不要或少收租金，那就再好不过了。这样还好追溯，既解决了菜农销售问题，又解决了食品安全问题。

这些都比较遥远，眼下赵波要解决的问题太多。孩子上学还等着交学费，一年要 1 万元。土地租金要按时交，每年 5 个棚要几万元，银行利息要按时交，每年 3000 元。所以，赵伯讯不敢停下脚步，他要继续拼命劳作，把失去的损失补回来。

这天真的来了!

青岛“产权撞限”僵局

■本报记者 庞丽静 廖杰华 宋尧 贾华杰 青岛、深圳、北京报道



既然20年只是弹指一挥间,那么70年何尝又不是近在咫尺。

当很多人觉得住宅用地70年大限离自己很遥远时,青岛经济技术开发区(黄岛)阿里山小区居民已陷于现实困境——这天真的来了!

阿里山的业主魏成强最近标出60万元以内的售价,他说要尽快出手这套房。

魏成强的房子在阿里山小区167号,是一套位于4楼近100平方米的房子。魏的标价相当于每平方米5500元。

对于魏成强而言,现在卖房既是无奈也是忍痛割爱。眼下,这套房子面临的最严重的问题,是土地使用年限到期。阿里山小区和紧邻它的东小区,数以千计的20年、30年产权的房子,都面临这样的问题。

阿里山小区始建于1989年,当时对于土地使用年限尚无政策可依,因此多设为20年、30年不等。一年之后的5月19日,《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》(以下简称55号文)发布,规定居住用地的土地出让最高年限为70年。

魏成强明白,20年产权是改革的代价,必须承受。但如今的状况确是现实的窘境,想逃也无门。

对于住宅用地的使用权到期问题,阿里山小区既是个案,也是悬案。尽管青岛当地已将相关情况上报多时,但解决方案至今未出。来自国土资源部相关司局的消息表明,对阿里小区是直接续期还是将土地使用年限延长至70年,至今尚未有定论,而两种方案,都存有补缴或续期费用的问题。

纠结的业主

阿里山小区所在的黄岛,是国务院最早批准成立的14个经济开发区之一。阿里山小区和近邻香江路2号东小区,当年多是单位福利分房,产权多为20年和30年。后来房改,有的单位续费,部分业主变更为50年产权,所以这个小区的产权年限,即使是在同一个楼,也是各户各不相同。

魏成强当年买的阿里山小区的房子是商品房,1993年建成,但土地出让时间比建成时间早。所以按20年计算,土地使用年限已经到期。

> 青岛“产权撞限”的解决方案只有两个,延长使用权年限至70年,将问题后延;或者直接续期,成为全国住宅小区续期的首例

按照最早1989年开始陆续开发建设小区的时间,阿里山小区和东小区许多房产均已到期。

东小区的孙先生正急不可待地出售他在该小区一个5楼层的房产。他在青岛21世纪不动产代理公司等多家中介作了登记。对前来看房的购房者,他大谈这处房子的种种好处:这是当年开发区环保局的福利分房,楼层好,小区位置也好。周边小学校、超市、夜市早市、医院都很齐全,又是距离区政府不远的中心区。周围新开楼盘房价已经每平方米1万元以上了。而他只卖58万,相当于7900元/平方米。

开发区的各家中介,对于销售阿里山小区、东小区20年或30年产权的房产,热情依然不减。乐士居房产青岛公司富春江路店的业务员蒋雯雯近期已经卖出了3套类似的房产。她说,在青岛开发区,除了阿里山小区、东小区之外,紫金山小区、亨利城都有20年、30年产权、土地年限即将到期的房子。

“原来一个房主打出66万售价,一听说土地年限快到期的问题,马上降低为60万,就是为了快点变现。省得纠结。”蒋雯雯说,部分买主也觉得可以接受,因为即使将来土地续费,交上十万八万的,但买房价格低,也算持平了。

续费难题

青岛首例土地年限到期如何解决,被看作在全国有示范意义的范本,引起广泛的关注。

到目前为止,阿里山小区、东小区等20年产权年限到期的房子,仍在使用当中。相关法律没出台前,政府没有给业主任何压力。

据说,青岛开发区政府曾经有一个100平方米交费6万元、续期到50年的方案,因为遭到业主抵制而流产。

青岛市国土资源和房屋管理局法规处相关责任人表示,最终的土地政策只有国家才能制定,地方只能等待。开发区过渡性的办法,就是承诺不影响老百姓的正常生活,住宅可以正常居住,正常交易。

1989年,阿里山小区建设之初,还没有土地出让最高年限70年的规定。其所在的青岛经济技术开发区黄岛区是国务院最早批准成立的14个经济开发区之一,设定20年、30年的住宅用地使用权期限,是黄岛一度作为改革先行者的产物。

一年之后,1990年5月19日,当年的国务院第55号令发布,规定居住用地的土地出让最高年限为70年。

2007年,《物权法》出台,第149条规定:“住宅建设用地使用权期间届满的,自动续期。”但对于有偿还是无偿,《物权法》并未规定,且至今未出台相关解释。

“开发区设定20年产权在先,国家出台住宅土地使用最高70年年限条例在后。所以开发区不能算违规。只是我们的产权问题最先暴露出来。”青岛开发区国土资源局相关负责人表示。

据统计,青岛开发区,自成立以来,包括阿里山小区在内20年、30年使用年限的住宅出让用地,共计41宗,总用地面积667.5亩,业主总数为5071户。

其中,土地使用年限为20年的共33宗,30年和35年的出让土地8宗。其中有一宗33.6亩土地使用权限截止到2009年6月30日,涉及业主310户。

分析人士表示,住宅用地到期后,土地是否续收费用,是个很敏感的问题,没有人愿意去触碰。如果要收费,老百姓花了那么多钱买房置地,回头再让他们承担土地出让费,他们很难答应;如果不收费,就等于把未来土地财政的路子堵死了,因为地方政府土地不断出让之后,所剩越来越少。

上述人士表示,开发区20年、30年产权,是特定时期形成的历史产物。土地出让到期,房随地走,是一体的,分出土地是多少钱、房屋是多少钱,这很难。是按照当年的土地价格计算,还是现在的土地价格计算,结果相差悬殊。如果按目前的土地出让价格收取,那会是个天文数字,加上即将增收的房产税,老百姓很难承受。

谁来释法?

阿里山小区的解决方案似乎只有两条,延长使用权年限至70年,将问题后延;或者直接进入续期模式,成为全国住宅小区的续期的首例。但青岛自己显然不愿意给出直接答案。

青岛开发区国土资源和房屋管理局的副局长赵彦青对本报表示,土地出让到期问题早已呈报给相关部委,目前还没有进展。

开发区国土局曾和青岛市国土局相关领导,于2009年下半年赴京请示国土资源部政策法规司,寻求“产权撞限”问题的处置方案。但文件呈报上去之后,一直没有答复。

2009年曾接待过青岛市国土局拜访的国土资源部政策法规司司长王守智认为,青岛首先要做的,是将土地使用权自动延长至70年。“青岛的政策是在55号令之前出台的,肯定与国家现行的规定不一致。如果现在就采取续期方式,将有与现有法律无法衔接的问题。”延期之后产生的需对延期年份的地价进行补缴的问题,王守智认为这需要地方政府兼顾历史与现实进行统筹考虑。

即便是国土资源部也无法对这个问题做出最终的解决方案,甚至部门内部的意见也尚未统一。“这只是我的个人看法,其他司局可能会有不同的意见。”王守智强调。

国土资源部土地利用管理司司长廖永林便倾向于直接续期。在续期模式下,他认为,青岛的问题现在涉及到的其实是一个司法解释的问题。“当前对土地使用权年限的规定有两个,一个是90年的55号文,一个是物权法。”廖永林称,有关阿里山小区土地使用年限的规定文件在这两个法规之前,具体到期后怎么办,则需要法规颁布者去解释。“我们没有权限释法。”

国土资源部下属的中国土地勘测规划院一位专家对本报记者表示,如果采取直接续期方案,现有的大政策比较明确。

依照物权法中的规定,对住宅要自动续期,房地产管理法中规定商业和工业用地要提前一年申请,现在要解决的就是续期后的租金问题。

这位专家表示,对于政府来说未来的政策腾挪空间很小,最可能的选择就是,构建类似香港土地年租的新政策。现行的香港的土地年租制不是在土地出让初期一次性收取出让期限内的全部土地租金,而是按年度分别收取土地租金;此外租金不是固定不变的,而是每年调整土地的租值。

深圳模式

■本报记者 廖杰华 深圳报道

如果将目光从住宅用地移开,扩大到包括商业及工业用地的范围,会发现阿里山小区并非个案,使用权到期续期在深圳便早有现实案例。

在深圳罗湖区人民南路和嘉宾路交会处,能看到一栋20多层高的灰白相间的写字楼,分东座和北座临街而立。这里是曾因20年土地使用权到期而引起轩然大波的深圳国际商业大厦。国商大厦的土地使用权只有20年,到2001年12月31日截止。深圳市都会城市研究院院长高海燕清楚地记得,2002年前后,陆续有业主找他咨询。“他们对即将到期的土地使用权感到困惑,不仅无法用房产进行抵押贷款,出租也面临问题。”高海燕对本报表示,其实国商大厦的例子在深圳很普遍,像这样的土地有73平方公里。

和青岛一样,作为全国最早开发的特区,1981年12月,深圳颁布了《深圳经济特区土地管理暂行规定》,允许给在特区投资的客商划拨土地,并规定了土地最长使用年限:工业用地30年;商业用地20年;商品住宅用地50年。

2001年之后,随着第一批行政划拨土地的陆续到期,深圳不得不再次做出调整。高海燕记得,深圳市当时组织人员研究后,于2004年颁发了《深圳到期房产续期若干规定》。《规定》指出,到期房地产,业主需继续使用该土地的,在不改变用途的情况下,按有偿使用土地的原则,延长土地使用年期,在剩余年期(国家规定的最长使用年期减去已使用年期)范围内约定年期的,补缴地价数额为公告基准地价的35%,并按约定年期一次性支付。

这后来成为深圳众多到期或即将到期房产有望续期的重要依据。

深圳出台地方性规定住宅用地期满有偿续期是否具有普遍推行意义?德衡律师事务所合伙人吕士威律师表示,深圳的规定于2004年出台,早于物权法的实施,并非对物权法的149条适用的细化规定。因物权法只是规定住宅土地使用权到期后自动续期,并未明确有偿、无偿(即并未明文禁止有偿),那么从土地使用权取得必须有偿来推断,期满后有偿续期是符合土地使用权出让制度本意的。据此,深圳的地方性规定并不违反法律规定,在其辖区范围内可以适用,且有被其他城市效仿的可能。

1斤涨了6毛钱 卷心菜北京之旅

上接09版

出新发地市场的大门,每次要交纳20元的过门费,而油费一个来回差不多是100块钱。回去时必须挨到下午5点半之后。他说:“这时候,交警下班了,他们被抓到的几率会小很多。”

当然不会每次都“顺利”。前两个星期,雷俊辉就被抓了现行,遇到交警后慌不择路,驶上了禁行道,结果“数罪并罚”,一下子被罚了800元,这让他懊恼了很久。被罚款一次,等于好几天的生意白做了。

在东五环综合批发市场,雷俊辉还需要交纳每月1200元的车位费,这同时也是他们的摊位费。每天将车停靠在这里后,打开厢式货车的后盖,将成捆的蔬菜卸下来,就地便成了一个摊档。

第二天的4月28日上午10点多,忙碌了一个早晨的雷俊辉终于有了喘息的机会,吃上了早饭。昨日从新发地买的菜已经批出去大半儿了,卷心菜两毛钱进货,大部分以0.32元的价格卖出,芹菜0.28元进货,大部分以0.4元卖出。这个行市不算好也不算赖,雷俊辉整理着剩下的菜,中午一到,他又要上路了,前往新发地,一路还要和交警玩猫鼠游戏。

这一天,卷心菜又从东五环综合批发市场被运到朝阳区双桥路上的通双里农贸市场,卷心菜卖到0.6元钱以上,芹菜卖到了0.7元钱,而如果在市中心的农贸市场,这个价格更高。这就是蔬菜在北京的最终销售价格了。

供应链与话语权

在新发地农产品批发市场,来自北京本地的蔬菜比较少,有些来自天津和河北保定等地的蔬菜,所占的比例也不大。这一方面是因为北方的蔬菜收获时令还没有到来,而另一方面,北京本地蔬菜的供应,近几年来一直在萎缩。

新发地农产品有限公司董事长张玉玺之前就表示,过去主要为北京市民供菜的石景山、朝阳、丰台等地的菜地面积已从17万亩缩减至1万亩以下,目前北京市民吃的蔬菜只有约10%来自本地,其他主要来自山东、河北、辽宁等地。相对而言,上海市的蔬菜自给率较高,达到55%左右。

从产地沛县到通双里农贸市场,卷心菜从农户手里,经过了长途贩运、市内配送、二级批发到农贸市场,经历了几个环节的流通,价格从0.07元钱到0.6元多钱,翻了近10倍,显然,真正种植蔬菜的农民,在这个供应链条中最为弱势,他们不得不面对市场的残酷现实:每卖出一斤卷心菜,就要赔1毛多。

日前,商务部副部长傅自应针对当前“菜贱伤农”问题表示,正与农业部门一起努力做好农商结合和协调,给农民传递好信息,真正把终端的农产品价格带来的好处落实到农民的身上。

中国农业科学研究院农业经济与发展研究所副所长王东阳告诉记者,这主要还是中国这个农产品产业链中各个环节实力悬殊,产业链上利润分配不合理。超市等零售终端有话语权,当农民菜价上涨,批发、零售价格马上会涨,但农民菜价下降,零售价格就没那么快反应了,总是迟缓,即便下降,幅度相比农民那部分会很小。这就导致零售终端菜价居高不下。

从新发地开始的市内配送和终端销售,蔬菜的价格在成倍翻番,最终形成了“产地很便宜、市场并不低”的菜价水平。北京新发地农产品批发市场统计部部长刘通认为,最主要的因素,还是经销商的生存成本和运营成本一直在增加。

刘通说,无论是配送环节,还是零售环节,蔬菜经销商大部分都是外地在京务工人员,如今在吃穿住用各个方面,生活成本全面上涨。此外,再加上保养车辆的成本、进入市场的摊位费和管理费等,都一直处于上涨的趋势中。作为中间商,他们只能将这些成本折在菜价里。

雷俊辉和妻子童安梅都是河南南阳人,如今,1岁多的孩子还在老家,由父母看护,说起孩子,童安梅心生无奈。他想接孩子来一起住,但他们又忙得顾不上照顾他,如果将父母一起接过来,意味着生活成本要增加很多。童安梅认为,在市内的配送,他们加价的空间并不大,因为竞争其实很激烈,他们的价格稍微加高些,就又可能流失很多客户。

事实上,只要存在逐级批发的流通环节,蔬菜的成本上涨就无法避免。王东阳说,商务部和农业部也一直在鼓励农产品减少流通环节,比如产销对接,农超对接。北京市也有很多企业和超市在实施,但还没有成为市场主流。

而针对“菜贱伤农”的问题,王东阳提出的解决办法是:第一,政府部门应加强农产品价格预警、农情监测工作。对一个时期内当地各种农产品的种植、供应做监测,避免农民盲目集中种植一些农产品,导致供应过多,价格过低;第二是对产业链进行重构,使农民这一端强大起来,成立农民专业合作社,具备与批发企业或超市讨价还价的能力。

最后一公里难题

蔬菜配送的车辆通行,是横亘在蔬菜物流中的又一障碍。随着北京城市规模的扩大,人口和车辆几乎在同时增长,城区鲜活农产品的物流配送,最后一公里的通达问题,也影响着蔬菜价格的形成,构成了一部分成本。

在城市配送问题上,上海和北京曾经互为参照,有过相似的经历。2009年,上海和北京在应对货运车辆城区通行方面,都出台了有广泛影响的政策。其中,上海市放宽轻型封闭式货车和厢式货车进城的条件,厢式货车从此被纳入了城市物流车型,轻客外形的整体式厢式货车,也终于可以大摇大摆地公开上路。同一年,有消息称,北京会随之跟进出台类似的规定。可事实却是,北京在当年不但没有放开货车通行,反而变得更加严厉。

2009年,《北京市道路运输条例》由北京市第十三届人民代表大会常务委员会第十二次会议通过,并从当年12月1日起施行。也就是从那时起,北京开始对全天通行的货运车辆的车型、外观等进行限制,并对城市中心区可以全天通行的货车总量进行控制。提出要引导城市货运向夜运为主、昼运为辅的配送方式转变。

限制货车通行的结果是:现有物流配送能力无法真正满足不断增长的货运需求。像雷俊辉这样的蔬菜批发商,夜间上路无法满足配送需要。在这样的供需矛盾下,客运面包车载货大行其道,城市配送呈现复杂而扭曲的产业生态。

在新发地农产品批发市场,穿梭在市场里采购蔬菜的车辆,绝大部分是拆掉座椅后的面包车。按规定,这样的车辆必须向道路运输管理部门提出办理道路运输业务的申请,在取得道路运输经营许可后方可从事道路运输经营。

而从目前的情况看,这些“变身”的面包车都没有办理道路运输经营许可证,属于无证运营的黑车。在双重管理的交通体制下,北京市的运管部门核发营运资质证、交警部门核发通行证。针对这样的面包车,交警部门罚的是拆座位和客货混装,一般罚200元。运管部门罚的是没有运营证,动辄上万。

4月1日起,北京市地方标准《城市中心区货运汽车营运技术要求》开始实施。北京市交通委运输管理局开始组织开展城市中心区药品运输保障试点工作,共有8户药品配送企业、119辆专业配送车辆已经开始试点运营,但针对蔬菜等农产品的城市配送车辆,还没有开始实施。进入4月后,货车进入五环内仍需要交管部门核发证件持证通行,并且早晚高峰依然禁行。符合要求的货车,并不意味着可以在城区随意行驶。即使是纳入城市中心区配送体系的达标车辆,也需持交管部门核发的证件在规定的时段内通行,无证车辆的通行时间是0时至6时。

北京新发地农产品批发市场统计部部长刘通说,北京市将要指定车型,贴专用标志用于蔬菜等农产品的配送。而在过渡期内,交警部门也对“客货混装”等蔬菜运输车辆,放松了执法检查。北京城区的货车通行死结,或许会迎来转机。

一周中国

安徽省电力公司借“车改”为干部配高档商务车

2006 年开始,安徽省电力公司以“车改”之名,让下属公司花费 3761.8 万元购买 185 辆豪车,配备给全系统副处级以上干部。从最初的奇瑞汽车到现在价值 20 万元的一汽迈腾和帕萨特,标准逐年提高。一切车辆手续及费用由公司负责。前年,辽阳弓长岭区的车改经验是给一定级别的领导每年发 8 万多元的公车补贴。

经观点评 中石化天价茅台揭开了国企高额消费的一角,无独有偶,安徽电力系统如此车改也令人叹为观止,国企,特别是大型央企的超额利润与垄断优势关系密切,其利润应用于全民的福祉,而不应成为内部人的小金库,强化国资系统监管,打破垄断从根本上避免社会资源的浪费与滥用。



台湾小火车翻车事故 5 名大陆游客遇难

4 月 27 日,台湾阿里山一列小火车在神木站开往阿里山站的途中被断裂树木砸中,造成多节车厢翻覆事故,截至当晚,有 5 名大陆游客遇难。台湾有关部门已宣布阿里山小火车即日起全面停驶。去年 12 月,台湾嘉义阿里山公路发生旅游巴士擦撞山壁的交通事故,3 人死亡、10 多人受伤。

经观点评 台湾旅游屡屡陷入安全危机,揭示了台湾旅游业本身安全管理的欠缺,反映了大陆游客消费需求与台湾旅游承载力之间的矛盾,这需要两岸旅游部门广泛接洽,同时将旅游热化为两岸交流与经贸往来的常态,亦需高层的大智慧。

第六次人口普查数据公布 中国总人口 13 亿人

4 月 28 日,国新办举行新闻发布会发布 2010 年第六次全国人口普查主要数据公报(第 1 号)。此次人口普查登记的全国总人口为 13.39 亿人,比上个十年年平均增长率下降 0.5%。男性多于女性 2.54 个百分点,老龄人口比 2000 年人口普查上升 2.93%

经观点评 出生率下降与老龄化提速的共同出现,表明中国已经开始走出人口红利时代,向老龄化社会过渡。如何有效避免未富先老的问题,需要多层次的制度变革,既需要逐步摆脱对劳动力的依赖,将技术创新作为国家发展的新引擎,也需要进一步完善目前的养老体制。



我国有望年内实现申领驾照时登记器官捐献意愿

日前,卫生部副部长黄洁夫透露,今年 9 月前后,我国将出台器官捐献的全面构建体系。在人体器官捐献者登记系统中,将包括公民申领驾照时进行器官捐献意愿登记,器官捐献者有望获物质补偿,并将考虑采取经济补偿政策。无论同意或拒绝,都不影响申领者拿驾照。美国、英国、澳大利亚等国申领驾照时都有类似环节。

经观点评 器官捐献与驾照挂钩,反映了国内器官捐献机制正在逐步与国际接轨,中国的器官捐献机制除了其透明度低之外,来源的匮乏亦是重要障碍,自愿捐献既需要机制建设的给力,广泛的民众教育也是必由之路。

点评人:周靓

北京大兴失火之地

南小街传说

■ 本报记者 陈勇 北京报道



大兴火灾背后,是一个村镇的致富冲动
CFP/ 供图

4 月 28 日刚过晌午,63 岁的老刘在家门口蹲下,从口袋里摸出烟,抖出一根,点上,猛吸一口后,缓缓吐出烟圈。

老刘是北京市大兴旧宫镇南小街三村的原住民。每天吃过饭,他都会蹲在这里,和里外进出的租客聊天,话题天南地北。

因为一场大火,这样的日子可能一去难返了。

4 月 25 日凌晨,北京大兴区旧宫镇一幢四层楼房发生大火,事故造成 18 人死亡、25 人受伤。

3 天之后,大兴南小街三村村委会紧急通知,要求在该村宅基地内所有非法生产、经营、加工的服装作坊等相关聚集地全部搬出,聚集地内所有人员全部疏散。

知道这个消息后,老刘有些失落,看着正里里外外张罗着搬家的外地人,他突然有些憎恨那场大火,不仅破坏了这个村子的平衡,还断了他的财路。

南小街,这个失火之地,从最初的清静到近几年的繁荣,犹如一个传说。

繁荣之始

南小街的繁荣,是近几年的事。

上个世纪 90 年代,伴随着旧宫镇工业园区的发展,南小街初次尝到了园区低端产业链的甜头。大量涌入的外来人口,让村民从中找到了生财之道——租房能赚钱!但此时这一赚钱模式尚未成为主流。

2003 年,南小街三村的场院被征用,成为了 729 路的停车场。729 路的开通,对这个村庄有着决定性影响。729 路途经大红门,那里是北京最大的服装服饰批发市场之一,体量庞大,市场辐射整个华北和东北。随后,数以千计的工人流动至此。为迎接这种趋势,三村里的大量楼房开始拔地而起。

老刘回忆说,那几年,来村里问的都是想租房的。

这个突如其来的变化,给村庄带来了数以百万计的收入。同时,服装加工产业转移至此,一夜之间村庄里冒出了无数的加工厂。违建的房屋、违规的产业链条开始滋生。

和大部分村民一样,老刘将自家的平房也翻建了一下,加盖了两层,也出租给了加工厂,每年可以为他带来几十万的利润。

老刘说他自己已记不清,何时开始与那些操着天南地北方言的年轻孩子打交道。唯一清楚的是,村里原有三大块方方正正的 700 多亩耕地,被悉数出租,租期为 20 年,租金每年每亩 8000 元。

这笔钱由村委会保管,扣除水费和卫生费后,每户每月按人头每人分 500 元。这些耕地上绝大多数盖起了厂房,全部都是制衣和服装加工企业。

老刘记忆中的南小街三村奶牛养殖小区,开始淡出视野,繁荣时这里养殖的 400 头奶牛已成为回忆。

随着急剧而来的外来人员,南小街三村的一些问题开始浮现。首先是如厕难的问题,紧接着是水电,一个原有几百人的村落,一下涌入了数千人,在夏天,如果一起用电,电闸承担不了如此高的负荷会自动跳断。

> 南小街,这个失火之地,从最初的清净到近几年的繁荣,犹如一个传说

人多了环境就容易变得复杂,租老刘屋的几个小伙,因为东西不见了,打了一架。后来,在老刘的调停下得以平息。再后来,老刘就给房子安上了防盗网,以防类似事件再发生。

三村的东口原有一口深井,那是曾经担负全村供水的唯一水源。而现在,为解决用水问题,老刘家装上了水泵,用水时开动水泵进行“二次抽水”。

打工者

大量外来人口的迁入,为村庄增色不少。每天一下班,天南地北的方言由远而近传入老刘耳中,他会由此判断,这个是湖南人,这个是湖北人。

同时,外来人口也带旺了村庄和镇里的商圈,小吃店、美发店、网吧、服装店、超市和商场开始涌现,一到晚上,街口两边总会摆出各种各样的小摊,叫卖声、讨价声、各种气味、声音夹杂着一起袭来。

由于来打工的人年龄都不大,网吧成了他们常去消遣的地方。一入夜,网吧便座无虚席。在周末的时候,只要不加班,有些人还会结伴坐 729 进城,看看这个村庄以外的世界。

28 岁的贺梅是湖北仙桃人,1 年前跟着丈夫姚凡虎来这儿打工。两口子在雪龙服装加工厂做计件工,因为有在广东打工的经验,拿的底薪比其他人要高出 300 元。进厂后,她和丈夫手头快,两人月收入可以达到五六千。

由于收入高,他们很快把家里 5 岁的孩子接来北京,在村口的一家幼儿园就读,每个月交 400 元托费,包管三餐和一顿点心。

两口子租住的房子离发生火灾的楼房不远,就隔着一条胡同。房间在三层,9-10 平方米,里面除一张小床外,还放有一个电视机柜,上面摆放着一个电饭煲,这是平时夜里饿了用来下面条用的。在床下塞着两人的大包,包边上是两双拖鞋。

平日里两口子除了加班就没有其他业余活动,偶尔会在周末的时候,带上孩子坐 729,去大红门附近的商场坐电梯,顺便在麦当劳给孩子买个冰激凌。

商场的电梯拥挤不堪,但贺梅依然乐此不疲。她说,“大城市的商场虽然和家里的集市一样很挤,但是感觉不一样,每次坐电梯,总感觉自己已是这里的一份子。”

今年,贺梅的弟弟贺强和弟媳姚凤也来到北京。贺强两口子租住的房子恰好在发生火灾的楼里,在四层,是一间六七平方米的房子,房租是 180 元 / 月,他们在那里刚住了一个星期。

大火发生后,贺梅再也联系不上弟弟,去积水潭医院也没有发现弟弟的名字。镇里有个官员对她说,要是没有名字就去认尸吧。但她始终不愿意去。

贺梅说,自己现在很后悔把弟弟叫到北京来过来。

老板们

南小街街道两侧林立的花花绿绿的广告彰显着这个大型民间服装生产基地的繁华生态。

除招聘广告之外,还贴有二手服装设备回收、维修店铺广告,还有锁扣、压衬等单个生产环节的广告。这些基本已满足了服装小作坊生存所需的所有条件。

老刘房子的一层租给了一个加工厂,老板是湖南人,叫薛强,39 岁。薛强每年支付给老刘的房租费用是 15 万。薛强的厂子里有 16 名技工,由于销路好,技工在他那是包吃包住的。

薛强说,自己曾在大工厂做过技术工人,掌握了技术和积累了一定的资金后,就拉着亲戚,雇佣十几个人,从二手设备回收店里淘些设备,找个便宜的地方,把厂子就拉起来。

由于没有品牌,薛强的厂只能做低端加工。为节省费用,薛强将工作间跟工人宿舍甚至后厨混合在一起。服装厂内,有熨烫需要的锅炉、锁口机、压衬机等各种电器设备。而按照规定,工作间与工人的食、宿场所必须分开。

薛强的订单各种各样,由于名气小,很少是正规大公司的低端产品加工。

虽然村委会开始排查他这样的加工厂,但他一点也不担心,在他看来,这就像是一阵风,过去了就没事了,把厂子关上几天或者半个月,就又可以开工了。

“中国嘛,无论在哪,都是这样,你熟悉了就好。”薛强说,他会和老刘商量好,到时候多付点钱,毕竟它这个地方旺风水。

4 月 28 日,薛强对自己的加工厂进行了电器检查,并购买了几个灭火器,检查时,他告诉工人,小心使得万年船。

小人物叫停大工程 影响超越港珠澳大桥

■ 本报记者 吴娓婷 实习记者 刘真真 广州、香港报道

全长 50 公里、预计造价 700 亿元的港珠澳大桥,被一位家住香港东涌的 66 岁老太太,通过法律途径挡住建设步伐。

日前,香港高等法院裁定香港环保署 2009 年完成的环保报告无效,这一判决导致定于今年内开工的港珠澳大桥香港段延期开工。

早在 2009 年 12 月 15 日,珠澳口岸人工岛填海工程开工仪式就在珠海举行,港珠澳大桥正式动工。目前珠海方面的浮岛大堤已浮出水面。而大桥香港段至今仍未有动静。在香港的“慢动作”中,实则是严谨的征询和审批程序在发挥作用。不过,朱绮华申诉一案也揭示了香港环评系统中的漏洞,这些漏洞已导致香港近年来的工程项目备受争议。

小市民胜诉

66 岁的朱绮华住在香港东涌的富东邨,位于香港新界大屿山北部地区,是香港开发的第九个新市镇,规划中的港珠澳大桥香港段从这里经过。

居民朱绮华自称患有糖尿病和心脏病,担心工程令空气更加恶化,于是在 2010 年 1 月向香港高等法院申请司法复核,要求推翻香港环保署在 2009 年 10 月通过的港珠澳大桥香港岸段以及香港接线段的两份环评报告。

朱绮华一方指出,根据《环境影响评估条例》中“研究概要”及“技术备忘录”的精神,报告应包括受影响地区在没有工程下的独立环境状况数据,以此作为基线,跟有工程后的污染情况比较。

此外,申诉方还提出港珠澳大桥的环境评估没有包括臭氧、二氧化硫及悬浮微粒的影响。“按照世界卫生组织要求,这些指标应该在考虑范围内,环保署也有权力考虑这些指标。”朱绮华的律师黄鹤鸣说。

今年 3 月,司法复核在香港高等法院开庭进行。4 月 18 日,香港高院正式裁定香港环保署 2009 年完成的环保报告无效。

刚升任上诉庭法官的霍兆刚以原讼庭法官身分审理本案,他接纳朱绮华的理据,指出环保署过去的做法是,只要工程带来的污染仍未超出最高上限,就采取水桶一日未满,一日仍可装下更多污染物的态度来批出许可,这不符法例的精神。

霍兆刚强调,若环评要有意义,就要尽量减轻任何工程引起的环境影响,将排放空气污染物减至最低。因此他认为,这两项环评并不合乎要求,环保署署长无权通过并发出环境许可证,决定推翻其决定。

“这并不代表有关工程不能通过环评,而是要进行恰当的环评后,判断是否合格。”他说。

这一判决,可能会导致原定于今年内动工的港珠澳大桥香港段延期开工。如果香港段出现延误,将会造成港珠澳三地线路无法接驳,影响整体工程进度。由于利息、工期的支出增加,估计香港段的有关造价,会在原来约 100 亿港元的造价基础上增加 5%。

检讨环评

黄鹤鸣在接受本报采访时表示,司法复核的目的不是要求大桥停建,但建桥的同时政府应该详细进行环保评估。

“环评是香港一项重要的程序,行之有效很多年。我们不能因为工程的重大、造价高昂就将它废除。”黄鹤鸣说。

根据 1997 年制定的香港《环境影响评估条例》,在大型项目的开建前,公众至少有两次参与讨论的机会。环保署署长批准了环评报告后,如果有居民认为规划侵害了自己的利益,还可就个案提出起诉,由法院做出裁定。这就是朱绮华走的程序。

环评报告由开发单位根据“环评研究概要”以及评估技术规定编制。环境咨询委员(环咨会)对环评报告提出意见后交予环保署署长。环咨会是环保署下辖委员会之一,是政府在环境保护及自然保育等事宜方面的主要咨询组织。

黄鹤鸣表示:“这个案件揭示了一些漏洞,这些漏洞未必是法律或者官司能够弥补的,需要政策层面上的调整。”

黄鹤鸣所指的政策层面,主要是指环保署及其环咨会作为咨询组织本身就是政府部门,不具有独立性,往往对政府工程从宽处理。

更受质疑的是环保署署长的官阶变动。2007 年 5 月 3 日,获得连任的行政长官曾荫权公布重组政府架构方案,并于 7 月 1 日起正式运作。作为本次重组中的一个细节,环境局常任秘书长兼任环保署署长。政府向立法会解说,因改组后的环境局兼管能源事务,故有必要将署长一职的官阶调升。

有立法会议员质疑,环境局常任秘书长兼任环境保护署署长,改变了过往专业职系员工担任部门首长的状况,令该位置只会由政务官出任。

立法会议员余若薇对本报直言:“过去环评报告是给专业人士看的,署长作为专业把关人看环评报告并最终决定是否发许可证,这是合理的。2007 年环保署署长职位升级后,变成政务官掌位。政务官受政治风险影响大,都是为政府决策说话。”

“如果环评不能通过,大桥的建设就要延迟。署长能担当得起吗?”余若薇质疑。

黄鹤鸣表示,工程的倡议人可以是开发商也可以是政府。当政府作为倡议人的时候,由政府机构做环评意见及审批,政府难免于“既任球员又当裁判”的嫌疑。

> 当政府作为工程倡议人时,由政府机构做环评意见及审批,难免于“既任球员又当裁判”的嫌疑

影响未了

该案的判决为环评树立了一个新原则,对香港未上马工程有重要影响。

其中一例即是引起巨大争议的焚化炉选址问题。

香港政府拟于屯门曾嘴建设焚烧发电厂,后因屯门居民强烈反对而增加离岛石鼓洲选址。今年 2 月,环咨会未按惯例选出最佳地址,反而同时通过两个焚化炉选址环评。该次环评被诟病为“标榜科学专业的环评一次彻底破产”。相关评论指出,石鼓洲有大量江豚出没,也是白腹海雕的繁殖地,但环评报告却以白腹海雕“机动性高”、“选址外也有其他相似的生境”等含糊措辞把生态问题带过。

香港方面也有人担心港珠澳大桥一案具体将带来一些负面影响。

屯门区议员陈树英在得知港珠澳大桥的判决后就担心,环境评估的是对环境的影响程度,有可能导致这个地方环境越差就越容易通过评估。

她举例:“比如一个地方本来的空气质量是 A,评估之后是 D;而屯门的环境本来就是 B,评估之后也是 D,那么肯定会选屯门了。那就导致环境越差的地方越来越差。”

不过,像朱绮华一样提请司法复核暂时未在屯门的打算当中。陈树英表示,假如政府决定选址屯门,他们先将争取在立法会上否决政府拨款。“支持屯门反对焚化炉的议员在立法会有多数席位,不太可能通过这个拨款。如果拨款通过了,我们再考虑进行司法复核。”陈树英说。

离岛区议员翁志明也表示,长洲居民大部分人反对于石鼓洲兴建焚化炉,但暂未决定会否采取法律行动,因为牵涉庞大诉讼费用。

无论如何,正如一些专业人士所批评的,香港的环评有漏洞,导致一些问题最终要摆上立法会或法庭才能得以解决。

法庭裁决对申诉双方来说成本都不低。政府在港珠澳大桥搁置问题上有两条路可走,一是上诉,二是重新做环评。环咨会环评小组前主席吴祖南表示,对工程进度影响最小的是第二种方式,预料 2 至 3 个月可以完成,随即便可向环保署申请许可证。若过程顺利,最快可于半年内过关。

对于市民来说,申请申诉的风险也很大,陈树英表示,即使申请法律援助也免不了经济花费,她本人申请过一次,花了 7 万港元。

政府@微博

■ 本报记者 谢良兵 陈勇 实习生 马莉 北京报道

先是明星微博热,后是企业微博热,现在中国正掀起一轮政府机构和官员的微博热。

4 月 27 日下午,广东省东莞市委书记刘志庚做客新浪微博,成为中国首个利用微博与网友互动交流的地级市市委书记。一个多月前,该市的政府微博“莞香花开”上线,随后,东莞多个政府部门开通微博,媒体称东莞政府已成“微博控”。

而外交部在 4 月 18 日开通的官方微博“外交小灵通”,则再度引发一阵政府开微博的“旋风”。这个中国首个中央部委的微博,其“俏皮”风格引起了外媒的高度关注。

四天之后,复旦大学“舆情与传播研究实验室”发布了中国第一份《中国政务微博研究报告》。统计显示,截至 2011 年 3 月 20 日,中国已有 2400 余个政务微博。报告也称,“微博问政”已渐成政府信息公开的新趋势。

有评论认为,这些政府机构的官方微博和官员微博已成为政府维稳的一个新渠道。“微博创新了政府与民众沟通的新模式,消除了相互之间的隔膜,加强了双方之间的理解和沟通,是一次不错的尝试。”中国人民大学舆论研究所所长喻国明教授对本报记者说。

民警“微博控”

陈永博告诉本报记者,这几天他们刚刚开通首个公安微博群。陈永博个人也有微博,在微博上他的认证身份是广东省肇庆市公安局警察公共关系科科长。这位 47 岁的警官未曾想过,他会成为“中国公安微博第一人”。

去年 2 月 25 日,“平安肇庆”在新浪微博上诞生,这是“中国首个公安微博”,也是首个政务微博。而陈永博是这个微博的创始人之一。公安开微博的风潮自此开始,目前全国已有 1200 余家公安机关开通了官方微博,占政府机构官方微博总数的 70% 以上。

让陈永博动念开微博的是一本书——《正在爆发的互联网革命》。去年 1 月,在一次座谈会上,广东省委常委、政法委书记、公安厅长梁伟发推荐了此书,并要求各地公安机关尝试通过微博、QQ 及博客等网络工具开展警民互动活动。

2010 年 2 月,陈永博先是自己在新浪上注册一个个人微博,玩了几天,然后建议“能否以市局的身份开一个微博”,很快这一想法得到了局里领导的赞同。2 月 25 日,“平安肇庆”正式在新浪微博上线。

不过,这一尝试并非一帆风顺。

陈永博坦言,微博开通没几天,他们就被网友的“板砖”给砸晕了。网友的评论言辞激烈,甚至有不少网民将平时的怨气发泄到“平安肇庆”身上,“什么屎盆子都往我们身上扣。”陈永博说。这一困境延续到 4 月底广东省地级市公安局微博全部上线。

另一个难题是,作为全国第一个公安微博,尽管被认证和微博秘书推荐,但当时“平安肇庆”的关注度依然不高。这使得本就定位于加强与民众网上沟通的官方微博,难以取得效果。陈永博决定让值班的民警出镜,请网友支招。

官腔十足和政府网站缩写版,成为网友们指出的两大弊病。为此,陈永博和他的同事们一改官腔,而大量使用网言网语,要求不出现“领导要求”等网友反感的语言。并且,还在微博中增加有关肇庆文化的内容。

几个月之后,肇庆市公安局的官方微博“平安肇庆”变成了名博。在新浪上,它的粉丝 71 万;在腾讯上的听众 127 多万。

从宣传性的微博转变为答疑解惑的互动微博,陈永博和他的同事们花费了不少的心血。目前公共关系科共有 10 名民警,值班微博只是他们的兼职。当然,逐渐地,他们也从与网友的互动中获得了成就感,有些值班民警甚至成为“微博控”。

陈永博说自己除了值班局里的微博外,还“织”自己的微博。在值班时,他经常为了回复帖子而加班到凌晨三四点才下线。彭家祥也是一个微博控,每次值班都要超时服务,不值班的时候,就在自己的个人微博上辛勤耕耘。

陈永博说,微博的沟通技巧也很重要。有次他们在微博上宣传一位优秀女法医,但却遭遇网友的刁难。有网友称女法医很幸福,能摸到很多男人的尸体。这让陈永博很尴尬,不知如何回答。请教著名官员微博伍皓,伍皓答曰:“让他死,让漂亮的女法医任摸。”

> 微博创新了政府与民众沟通的新模式,消除了相互之间的隔膜,加强了双方之间的理解和沟通,是一次不错的尝试

官员要“重新学会说话”

微博的红火无疑是 2011 年最值得关注的现象之一。艾瑞数据显示,2010 年 3 月 -6 月,国内微博市场月覆盖人数从 5452.1 万增长到 10307 万。在此期间,新浪微博月覆盖人数从 2510.9 万增长到 4435.8 万。2011 年 3 月 3 日,新浪宣布其微博用户总数已突破 1 亿。

根据本报记者的观察,政务微博的发展趋势是,公安微博打头阵,接着是官员微博,再到各地党委宣传部及机关报刊的微博,然后是各地人民政府的官方微博,而现在,随着外交部微博的开通,中央部委的微博或将成为趋势。

尽管每条微博只能发 140 个字,但“政务微博”的力量并不微薄。与政府网站、举报电话、短信互动等信息公开方式相比,“政务微博”因其简练快捷,更容易提高效率,而获得网友和相关部门的认同。“微博打拐”、南京地铁挪树等就是极好的成功案例。

人民网舆情监测室发布的一份微博报告称,政府微博的开通,实现了更多、更快的政情发布,特别是在突发事件情况下,作用更为突出。除此之外,政府微博在畅通官民对话渠道,拉近官民距离,塑造政府机构亲民形象方面的无形收益亦非常可观。

官员微博中最著名的话题人物,莫过于云南省红河州宣传部部长伍皓。而官员微博大多来自沿海发达地区。有记者统计,目前新浪微博推荐的政府官员中,江苏和浙江分别有 59 人和 50 人,在全国省市中位列前茅。

在张春贤之前,浙江省委常委、组织部长蔡奇是现任职务最高的微博网友之一,目前他的腾讯微博“听众”已超过 54 万人。蔡奇之后,浙江干部兴起“微博热”,开通者包括嘉兴市环保局局长章剑、舟山市组织部部长张兵、杭州市卫生局局长陈卫强等。

但这些官员开通微博之后,如何给自己定位?如何与网友沟通互动?浙江省委常委、组织部长蔡奇总结说,官员要“重新学会说话”,“不讲官话大话而讲白话百姓听懂的话,否则谁听你的?”为了亲民,他给自己贴的微博标签是“老童鞋”、“苹果控”。

尽管官员乐意强调自己的个人身份,但认证之后,多被网友当成了官方的代表,与现实中的身份难脱干系。这也让官员在发微博时有些纠结。除伍皓敢于在微博上与网友“舌战”外,绝大多数官员微博说话如履薄冰,大多中规中矩。

毕竟,政府机构微博或官员微博代表了公共形象。而政务微博的一举一动都牵引了网民的目光,比如 2011 年 1 月曾出现过某实名认证政府机构的官方微博“关注苍井空”事件,引发了网友的热烈围观和讨论,被很多人认为造成了负面影响。

也有一些城市为了淡化微博的政府色彩,采取了隐晦的方式。比如成都市在新浪微博上的 ID 为“成都发布”,认证资料写的是成都市政府新闻办官方微博。而其在腾讯微博的 ID 是“微成都”,实则也是当地宣传部门在维护,但认证资料仅显示“微成都的官方微博”。

微博不能成为秀场

中国传媒大学电视与新闻学院教授詹新惠对本报记者说,微博是一个双向的东西。但政府管理部门开微博是单向的,政府是把微博作为一个营销的平台、展示的平台还是真正的和用户进行一个非常良好沟通的平台?“我认为后者才是最重要的。”詹新惠说。

过去政府作为管理部门,百姓对它可能有高高在上的感觉,或者说老百姓想接近它的渠道太少、太单一。现在利用这个平台,政府应该放下过去的这种架子,切切实实和百姓通过这个平台进行沟通,这可能比简单的开一个微博要重要得多。

有人质疑政府机构的微博成为一个政府营销的秀场。官员开微博很多时候并不是他自己在操作,而是秘书代为行使“职能”,本人发表的观点甚少,甚至就一句“你好”。有些政府机构微博甚至关闭了评论功能,这显然不利于沟通。

从事信访工作 7 年的湖北省恩施土家族苗族自治州市政府副秘书长方云阶对微博维稳有些不乐观。他说,毕竟官员还是有身份区别,他的一些言论不仅代表着自己,还代表着地方政府的形象,所以一旦言论有误,会给外界产生不好的影响。

“其实老百姓不在乎是在微博上跟政府交流还是看政府的网站交流,他要的是交流!在哪儿开都是一样的。政府网站都开了这么多年了,但网站里的信息不更新,说到微博上来更新,我觉得这有点滑稽。”詹新惠说。

中国人民大学舆论研究所所长喻国明教授认为,政府在和网民沟通的时候,如果有相互间的不理解,那么政府是矛盾的主要方面。“因为政府手中掌握着大量的资源、信息,他掌握了两者中的主动权。他应该主动去缓解官民间的紧张关系。”

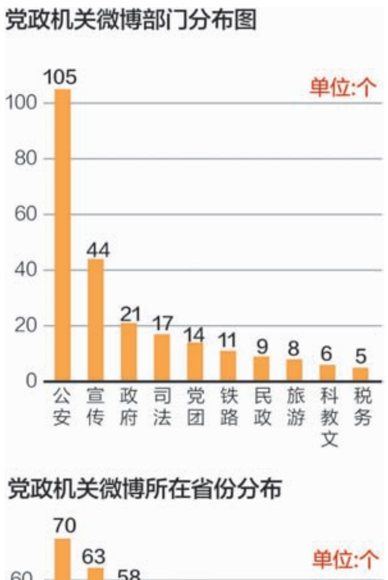
因此,喻国明强调,政府的官方微博不能只是做一些表面文章,或者是推诿责任,要看政府对微博的使用方式和技巧。“微博它只是政府与公众沟通和交流的一种手段,关键是要看政府的执政理念以及执政的态度是什么,它基本的立足点和出发点是什么。”

在他看来,政府在微博上与民众做的沟通,可以逐渐形成一种百姓监督政府的新体制。而蔡奇则认为,政务公开是微博问政的首要功能。短平快的微博将成为政务公开的利器。

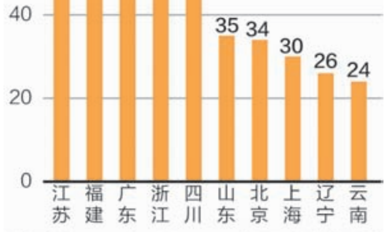
对于政府机构微博的定位是一个不断探索的过程,政府和官员个人各有各不同的用处和表达方式。“微博是作为一种双方交流的工具,工具是需要灵魂的。如果是选择一些不为百姓着想的官僚,那微博也不会有什么太大的作用,关键还是在看政府。”喻国明说。

不久前,陈永博就在其微博上写道:“官方微博技巧:有趣,人情味,单位的立场。要把握这三点。”

党政机关微博部门分布图



党政机关微博所在省份分布



数据来源:2011年3月20日,人民网舆情监测室发布的《中国党政机构和官员微博发展报告》

上海纽约大学:南科大第二?

■ 本报见习记者 叶静宇 上海报道



这所没有围墙的大学将在 2013 年面向全球招徕优秀师生　　CFP/ 供图

由美国纽约大学和华东师范大学合办的“上海纽约大学(NYU Shanghai)”近日在外企扎堆的陆家嘴竹园商贸区奠基。如果一切顺利,这所没有围墙的大学将在 2013 年面向全球招徕优秀师生。

充分照搬美国最大私立大学纽约大学的办学模式和评价体系,同时,探索如何去行政化、如何教学科研两不误、如何筹集社会资金、如何教授治校以及如何学术自治,上海纽约大学的建成被看作是一连串高校自主办学模式改革创新的序曲。

位于深圳的南方科技大学也背负着同样的职责。教育部从去年底至今年初连批两所新办高校,希望它们能在 2010-2020 年国家中长期教育改革和发展中有所建树,并打造“世界一流大学”。

一个以“开放”的姿态,一个以“改革”为抓手,上海纽约大学和南方科技大学能否在高教改革的道路上胜利“会师”?绝大多数人都期盼着这两所新的学校能为中国现代大学摸索出一条改革路径。

纽大复制

“为什么我们的学校总是培养不出杰出人才?”这个著名的“钱学森之问”是关于中国教育事业发展的一道艰深命题。

正如一位研究高教改革的业内人士所言,局限于体制障碍,很多国内名校的改革迟迟未见起色。高教改革要有所突破,一个重要方式就是引进海外高校进行合作办学尝试,或是在体制外直接办学,继而展开高教改革实验,围绕学科设置、招生、人才培养等方面进行全新探索。

包括华东师范大学在内的不少国内名校,近年来都在围绕这个思路努力,积极与海外高校展开合作。

此次筹建中的上海纽约大学准备将纽约大学的办学模式全套复制引进,一大亮点是:学校作为独立法人,组建董事会及管理团队。董事会由中、美双方各 4 人组成,校长由华东师大提名。华东师大的管理人员也将会到美国纽约大学和上海纽约大学挂职。据悉,上海纽约大学对于美国纽约大学本身来说,也是首次在海外获得独立法人资格合办学校的尝试,此举同样受到美国教育界的关注,许多高校希望从中得到经验,未来到中国开拓市场。

华东师大副校长陈群表示:“纽约大学的一些做法,对反思我们自身的教学和管理,是一个很好的借鉴。”

未来的上海纽约大学,学科专业设置将与纽约大学对接贯通,主要考虑纽约大学本身在国际排名最前的学科,如金融、应用数学、经济学等。学生在本科期间会有 1 至 2 个学期海外游学经历,所有课程将用英语授课,学生在 4 个学期之后被要求能说流利的英语及普通话,毕业后发上海纽约大学学位与毕业证和纽约大学学位证。

至于师资,来自纽约大学的教师将占 1/3 左右,涉及中国人文科学的课程将由华东师大的教师授课,其他师资则根据课程设置,按照纽约大学的标准全球选聘。在此模式下,学术自治、教授治校将在很大程度上得到提高。

就连学校的形态也将继承纽约大学的风格。有着近 180 年历史的纽约大学是美国最大的一所私立大学,学校没有围墙,目前有 14 个院系,就如群星一般自在地分布在纽约曼哈顿中心的华盛顿广场周围,和这个著名的国际商业金融城市融为一体。

华东师范大学党委书记张济顺认为这也是纽约大学成功的一个方面,未来的上海纽约大学,也要让学校融入城市,没有界限。据悉,纽约大学考虑在上海采用所谓的“垂直校园”——学校的教室、图书馆、实验室和师生交流的公共区域将被安置在一座大楼内,与陆家嘴金融区融为一体。

改革疑虑

在中外合办大学的探索道路上,上海纽约大学并非“先行者”。

2004 年,英国诺丁汉大学与浙江万里教育集团合作创办了宁波诺丁汉大学,这是新中国设立的第一家引进世界一流大学优质教学资源、具有独立法人资格和独立校区的中外合作大学。该校实行与英国诺丁汉大学完全一致的教学评估体系,颁发与英国诺丁汉大学相同的文凭。目前在校学生有 4300 余人,其中国际生约 180 人,教职员工 300 余人,来自于世界上 30 多个国家和地区。

此外,2006 年经教育部批准,由西安交通大学和英国利物浦大学合作创立的西交利物浦大学在苏州落成,是当时中国第一家强强联合、以研究型大学为建设目标的中外合作大学。大学按照世界知名大学标准选聘师资,在校教师 70% 为外籍教师,具有博士学位和丰富的国际教学经验,均通过利物浦大学教师资格认证。大学面向全球招收本科生、研究生,接收国外大学交换生,在校学生来自 20 余个国家与地区。

这些大学当初曾被寄予厚望,但这么多年下来,尽管学校自身发展得不错,但人们期盼的“鲶鱼效应”似乎没有显现。

对于上海纽约大学能否触及高教改革的核心,教育界人士看法不一。事实上,上海纽约大学仍将把高考作为招收中国学生的主要途径之一,国际上通行的申请入学方法目前来看还无法达到。“如果允许,我们很愿意在招生方式上有进一步的改革。”华东师范大学副校长陈群说。

相比之下,南方科技大学在自主招生方面的改革力度则凌厉得多。

南科大正式获得教育部批文是在去年 12 月底,而在此前的几个月内,南科大就已高调启动了自主招生,今年 3 月,第一批 40 名学生就迎来了开学。首批学生是从高三年级选招,明年起,南科大将从高二年级中选拔人才。

作为我国第一所进行“自主招生”、“自授学位”的高等院校,南方科技大学的学科设置、教学安排直接根据市场需求来定,所有进入大学的学生直接面对用人市场的检验。朱清时说:“我们没有教育部的大印,(教育部)盖印的文凭作依靠,我们的学生毕业能不能被社会接受,完全靠我们的教学质量,完全靠社会对我们学校的认可程度。”

因此,在推动高教改革方面,相比于中外合办大学,不少业内人士对南方科技大学寄予了更大的希望。

21 世纪教育研究院副院长熊丙奇表示:“如果说上海纽约大学跟其他中外办学的学校采取差不多的方式,比如说纳入国家统一招生,或是在国内培养两三年再到国外学校去读一两年,我觉得它的突破意义是非常有限的,并不会对中国的教育产生多大的触动。”

一些学者也认为,中外合作办学的项目是跟国内教育体制嫁接在一起的,海外名校进入国内之后,招生是纳入计划内招生。不能否认的是,这类学校比较关注教育教学,在师资、课程等方面存在优势,其教学质量也相对较高。如果单从丰富教育资源的角度来看,它们是具有积极作用的。但如果是为了促进教育改革,只有鼓励国外大学直接在国内建立分校,使教育市场形成竞争,才能真正促进国内高校改革。

熊丙奇表示:“如果这些学校在内地完全自主招生、自授学位,将真正促进高等教育的市场竞争。但现在体制还很脆弱,内地高校还没做好应对竞争的准备。”

华东师范大学校长俞立中

中国高等教育的出路在于多元化

■ 本报见习记者 叶静宇 上海报道

经济观察报:上海纽约大学在我国高等教育的改革与发展中的作用体现在哪里?

俞立中:上海纽约大学是中国高等教育改革的一块试验田,我们正在探路。从一般道理上来说,它的牵涉面很小,不管成功还是失败,对总体的局势不会有太大的影响。但是如果因为运作不好而没有实现理想,也许有人会说,中外合作办大学是不成功的。那样的话就会延迟中国高等教育进一步改革与发展的进程,耽误大好时机,对中国高等教育发展将是很大的损失。

上海纽约大学绝不仅仅意味着“中国从此又多了一所大学”或是“大学招生人数又有增加”。它会给高等教育国际化办学输入新的内容,也是华师大实现多元化发展目标的一个重要尝试。

经济观察报:人们谈起上海纽约大学的筹建,总是会把它与南方科技大学、自主招生等热点词汇一起讨论,说明了什么?

俞立中:新大学的创办意味着探索。人们关注南方科技大学和上海纽约大学,恰恰说明了社会对中国高等教育多元化的期待。

现在中国高校趋同化比较严重,不管什么类型的大学,都是一样的目标、一样的评价标准,缺少各自的特色。大家盼望更加多样的形式,形成“鲶鱼效应”,激活原本有些沉闷的局面。

中国高等教育的出路在于多元化。这些探索对大一统模式是一种颠覆,为高等教育发展带来了新的



俞立中　　CFP/ 供图

可能,所以受到了广泛的关注。我始终认为,上海乃至中国的高等教育应该强调多元化,以不拘一格培养适应各种需求的优秀人才。我希望上海纽约大学的人才培养模式能成为“多元化”中的“一元”,对我们中国高校产生一定的借鉴意义。

广州集中整治土地腐败

增城土地窝案后传

■ 本报记者 邬琼 吴娓婷 广州报道

一向淡定的钦叔坐在广州市信访办信访接待员对面的时候,开始激动起来。

这是钦叔上访的第十个年头,为了其所在的广州增城市西洲村,为了一块几百亩的土地,自2002年开始上访,十年上访无效。4月14日,增城市副市长刘荣照被广州市纪委带走的消息再一次刺激了钦叔,正是2002至2004年,刘荣照任增城市新塘镇镇长期间,西洲村该块土地被征用。

4月18日,钦叔和西洲村几位村民再次向广东省纪委递交了他们的上访材料,广东省纪委让他们4月25日到广东省纪委信访办。

原本认为在4月25日有希望获得答复的钦叔很快失望了,广东省纪委交给他们一个信封,信封上面写着广州市纪委,然后省纪委的工作人员让钦叔他们去找广州市纪委。

第二天,钦叔前往广州市信访办。广州市信访办工作人员表示会把钦叔的情况反映给市纪委领导,并答应向广州市纪委领导反映钦叔他们提出的要求相关领导到西洲村调查刘荣照等人违规征地的情况。

360亩耕地

"这怎么可能不是违规征地。"钦叔见到记者开始激动。

事发2002年。钦叔所在的西洲村的土地为西洲工业园所征用。按西洲村委与新塘镇政府签订的一份协议,征地后,新塘镇政府在西洲工业园附近为预留了一块含360亩耕地及200亩宅基地在内的560亩土地。

但如今钦叔他们碰到的问题是,他们无法在当时镇政府为他们预留的560亩土地上进行耕作。

"2002年签署协议的时候,说是这些地给我们的。但村委及镇政府在一开始就没打算把这560亩土地给我们,这块地在工业园旁边,他们想把这块地出让出去。"西洲村村民权叔对本报记者表示。

事实上,560亩土地最终没能回到村民手中,与之相反,土地落入了西洲村村委成立的一家名为"西定开发中心"的公司手中。2004年,这560亩土地性质再次由集体用地转化为国有建设用地,用地性质为工业用地。

"西定开发中心"为西洲村村委成立的相关公司,其成立之目的即接手560亩土地,并获得该土地经营权。

"西定开发中心"接手该560亩土地后,开始筹划土地集体用地使用权的土地证落实,2004年,该土地证为广东省国土厅批复,但随后西定开发中心并未将手中土地交回给农民,而是着手将土地转化为国有建设用地。

2010年4月,西洲村委就钦叔等人的上访材料予以的回复是:土地目前已经办理好土地使用证,待规划审批后尽快招商引资,促进西洲村经济发展,为村民谋福利。

> 广东省耕地保护任务艰巨、国土资源违法违规情况相对严重、新的形势对国土资源管理带来新的压力

以上对于西洲村村民而言,意味着他们无法获得任何土地补偿,原因是西洲村通过土地置换的方式将置换回来的耕地再次用于开发,其中土地出让补偿一概省略。

"这些全是刘荣照与村委一手策划的。"有关人士对本报透露。按2002年,新塘镇与西洲村村民委员会签署的相关协议,作为甲方的新塘镇政府的签约代表为时任新塘镇镇长的刘荣照,而代表西洲村签名的签约代表为徐伟恩。

"签约时间是2002年1月27日,刘荣照在新塘任职期间,几乎推动了所有的征地。"上述人士说。

增城的土地,混帐增城

4月18日即有消息称刘荣照被广州市纪委带走。钦叔他们几乎是第一时间知道这个消息的。

"一个增城市任职的领导告诉我们这个消息,他让我们赶紧上访。"与钦叔一道上访的权叔对本报表示。权叔在到达广东省纪委的时候,广东省纪委工作人员冒出一句:"增城的土地,混帐增城。"

据透露,广东省纪委和广州市纪委从去年就进入增城多方了解有关人士土地违规、收受贿赂等情况。

增城市政府内部人士称,刘荣照是因为"石滩第一城"而被带走调查,原因是其在石滩第一城建设过程当中,刘荣照在将工业用地转化为商业及住宅用地过程中收取了贿赂,数目超过200万。

有媒体报道,在增城市政府网站,3月17日发布一份名为"推进'三旧'改造和环境重点整治工程"的资料。资料显示,"石滩第一城"改造地块位于石滩镇中心城区,改造面积约230亩,现主要为工业用地,拟改造为商住综合小区。这一项目的"责任人"是刘荣照。

刘荣照是增城本地人,1964年生。1996年1月任新塘镇人民政府副镇长,其后历任镇党委副书记、镇长。2004年2月任荔城镇党委书记,荔城街道党工委书记。2006年年底,刘荣照在增城市人大常委会任副主任,四年后当选增城市人民政府副市长,负责国土房管、土地储备开发等相关工作。在多个镇担任主要负责人期间,也主要负责土地问题。

随着刘荣照被调查的消息传出,增城市多个村镇的居民都纷纷到广州市政府、纪委等地方反映情况。



广东建设用地的供需矛盾日益尖锐突出 CFP/供图

知情人士对本报坦言,刘荣照在新塘镇任职期间"手段比较强硬"。

如今已建有旺隆热电厂的地块,原来是两间西洲村砖厂的所在地。2002年,时任镇长的刘荣照亲自指挥钩机清拆砖厂。一名村民当时与砖厂签订两年的承包协议,尚有超过一年时间才到期,砖厂清拆后仅赔给该名村民5万元。

甚至刘荣照的表亲也"帮理不帮亲"。"我们有一块地是种荔枝的,但是刘荣照因基础设施用地的原因要求拆迁,我们找他都没用。到现在我的母亲依然抱怨他。"刘荣照的表亲对本报表示。

土地反腐

几乎与本报独家获悉刘荣照被调查的同时,广州媒体亦报道花都区区委书记潘潇因土地问题被调查。未经证实的消息说,与此相关的一批官员也在被调查当中。广州土地腐败问题的呈集中整治之势,而问题的积累已经由来已久。

近年,为突破老城区的发展饱和局面,广州市提出"南拓、东进、西联、北优"方针。增城和花都分别是广州"东进"和"北优"战略的"桥头堡",面临巨大发展机遇。

公开数据显示,截至2009年底,增城市农用地面积135680公顷,占土地总面积的84.02%;建设用地20249公顷。据悉,增城目前12.54%的土地开发强度,相比广州和其他珠三角区市,建设用地仍有较大的扩展空间。这种"仍有扩展空间"的土地,对于急促的城镇化、工业化的地方来说,有一种巨大的吸引力。

在广东,土地面积仅占全国的1.87%,却承载着全国1/8的经济总量,真正称得上寸金尺土。因此,建设用地的供需矛盾日益尖锐突出。

广东省原国土资源厅厅长招玉芳曾指出,广东省保护资源与保障发展的"两难"问题将更加突出。主要体现在耕地保护任务艰巨、建设用地空间不足、土地利用方式仍相对粗放、国土资源违法违规情况相对严重、新的形势对国土资源管理带来新的压力。

不过,在突出的土地问题面前,有关人士因违纪而获得的刑罚一直被指"过轻"。2008年广州市先后查处增城市国土局前局长张俊雄、副局长黎荣志非法审批、征用土地,两者分别涉及约2000亩土地。然而张俊雄为此仅被判滥用职权罪,黎荣志则获刑3年。舆论质疑,案情重大,问责主体的级别却过低,量刑也过轻。

一名知情人士对本报说,新塘镇目前在建设中的或是闲置的,没有哪块地的征收手续是经得起推敲的。

今年年初,广州市政府表达了严查增城市土地违规问题的决心。广州市市长万庆良公开点名增城市及花都区土地违规现象严重。

广州市政府要求按照有关规定启动问责程序。万庆良要求,各区(县级市) 政府是查处违法用地的责任主体,主要领导是第一责任人。他表示,要认清当前的严峻形势,进一步增强工作责任感和紧迫感,以刚性执法、高压态势严厉打击违法用地行为。他说:"违法用地不仅蚕食农田,而且低效、分散、无序,浪费土地资源,严重影响我市经济社会发展,严重影响国家中心城市建设,严重影响广州形象。要以铁腕措施整治违法用地,重拳打击,绝不手软,坚决刹住歪风。"



长三角园区共建加速 “两江”模式或成样本

■ 本报见习记者 叶静宇 上海报道

吴剑军所经营的上海剑豪液力传动设备有限公司是一家土生土长的上海企业,如今,公司的生产基地却已整体搬至江苏盐城的“杨浦区异地工业园区”,仅在上海保留了研发、财务、销售等部门。

“杨浦区异地工业园区”是上海与江苏跨省市共建园区的首度尝试。

近几年来,诸如此类的共建园区在沪、苏、浙、皖三省一市逐渐兴起。不过,共建园区始终面临两大难题,一是长三角园区星罗棋布,如何获得充分的信息,找到优势互补的合作伙伴;二是共建园区作为地方政府之间的合作,如何突破行政藩篱。

这也是长三角地方政府正在着力解决的问题。近期,由长三角城市经济协调会发起,40 多个园区和大型企业组成的“长三角园区共建联盟”在上海举行首次投资说明会,这不仅标志着长三角园区共建具备了统一的信息整合、发布平台,同时,政府部门也希望在帮助和协调不同行政主体实现园区共建的过程中,寻找优越的合作机制,适用到更多的案例中。



“异地工业园区”开创了一种三赢模式 CFP/供图

三赢模式

上海的杨浦区,有着百年工业文明的历史,制造业是传统优势产业,由此也培育了众多依附于制造业的加工型企业。然而,随着中心城区土地日益稀缺,以及杨浦区自身产业向知识经济、创意产业转型,使得一批成长起来的传统制造业企业“整体外移”,陷入了“孵化一批、成长一批、流失一批”的怪圈。

吴剑军告诉记者,很多企业随着产能的迅速扩大及商务成本的快速上升,中心城区已无法满足其生产需求,于是纷纷迁移。2008 年,他向前来考察的区政府领导反映了这一情况,并建议在外地建立“杨浦异地工业园区”。这个建议很快被采纳。

在《杨浦“异地工业园区”的建设方案》中显示,园区建设有这样一条指导性意见:总部经济、异地生产、统一经营,即要求入驻园区的企业总部不迁移,把研发和经营职能仍留在上海,把生产放在异地工业园区,实行统一管理。

在此基础上,杨浦区政府于 2009 年底与江苏盐城的大丰、南通的海安两县签署了合作协议,借当地已有开发区的平台建设杨浦异地工业园区的“园中园”。根据协议,杨浦区政府和大丰、海安政府共同设立协调机构,统一负责园区管理,沟通开展企业服务工作,税收地方留成部分,按协议进行分成。

其中,用工成本大、占地较多、管理比较成熟的企业倾向于向距上海约 3 小时车程的大丰集中;而精细加工、用工成本小、占地较少、管理比较简单的企业倾向于向车程 1.5 小时的海安集中。截至目前,共有 20 多家杨浦企业落户两地园区,投资总额超过 30 亿元。

据参与杨浦异地工业园区调研的上海社科院经济研究所汤蕴懿博士介绍,“异地工业园区”开创了一种三赢模式,企业获得了更有利的发展空间;杨浦区既留住了企业总部与研发、经营部门,又能提升本区域的产业升级改造;而苏北地区则促进了本地经济的发展。

近几年,江苏省在鼓励南北共建园区方面步子迈得很大。目前,苏北与苏南的省内合作园区已达 20 多个,与上海等地政府和大型企业共建园区也有 10 多个。仅上海与盐城两地,就有开发区及大型企业的共建园区达 11 个。

联盟机制

杨浦区能够顺利与大丰等地达成共建园区的合作,除了在产业、资源方面具有互补性外,很大程度上还得益于大丰原属上海国有农场这一段历史渊源,两地之间长久以来都保持了紧密的联系。对于其他更多的地区而言,如何找到合适的合作伙伴来共建园区并非易事。

> 共建园区始终面临两大难题,一是如何获得充分的信息;二是如何突破行政藩篱

长三角问题研究专家郁鸿胜指出,长三角园区合作共建实际上已经开展了多年,但园区合作缺少一个有效沟通的平台,有合作意向的园区找不到合适的合作伙伴,没有渠道“宣传自己的合作意愿”。信息不对称,使得一些很好的项目“流产”。

针对这些问题,长三角城市经济协调会在 2010 年 3 月 26 日第十次市长联席会议上,确定将长三角园区共建作为当年长三角城市合作的专题之一。当年 11 月,“长三角园区共建联盟”成立。

“成立这个联盟最重要的作用之一,就是要解决信息不对称的问题,建一个平台,消除一些信息、政策不稳定的因素。”长三角城市经济协调会主任胡雅龙告诉记者。

他介绍说,该联盟现已成立秘书处,将按照常态化、实体化、专业化的工作原则,推进园区合作共建。

这意味着长三角园区共建即将进入一个常态化的发展阶段。

与此同时,长三角园区共建联盟还承担着另一项任务,即对园区共建的合作模式形成调研结果,为今后更多的共建合作提供指导和建议。

该联盟专题组在调研中,对目前已有的共建园区概括出三种模式:一是股份合作模式,采取股份合作的方式设立共建园,交由合作双方成立的合资股份公司管理,收益按照双方股本比例分成;二是建设生产基地模式,园区合作采取“总部经济、异地生产、统一经营”的方式,生产基地转移至异地工业园区;三是管理与品牌输出模式,采取一个较为成熟的园区带动一个新园区的方式,通过管理或品牌的输出合作,增强新园区的管理水平和服务能力。

长三角地区在园区共建方面的进展,已经得到商务部关注和支持,商务部驻上海特派员储士家说,长三角园区共建联盟可以在一些相关扶持政策上“先行先试”,以形成示范。

行政藩篱

长三角园区共建联盟所能解决的信息不对称问题,仅是市场性的障碍,然而,由两个行政区合作共建的园区,无论是哪种模式,都必须面对一个核心问题,即在行政上如何分配所涉及的权责和园区产生的利益。在这方面,江阴、靖江的“两江联动模式”提供了一个范例。

根据 2003 年江阴与靖江签订的合作建设江阴经济开发区靖江园区的协议,两地按照“统一规划、分步实施、政府推动、市场运作、封闭运行、滚动开发”原则,成立一个资金、土地分属不同行政区的开发园区。具体约定为:靖江市提供 60 平方公里的土地,以江阴经济开发区在靖江注册成立的投资公司为平台招商引资。江阴、靖江两市按 9:1 的比例共同出资 1 亿元用于园区建设;10 年内,两市都不从园区提取投资收益,收益全部留在园区内滚动发展;10 年后,投资收益两市对半分成;园区内经济事务由江阴负责,社会事务由靖江委托园区管理;以江阴方面为主成立园区管委会,靖江方面设立办事处。

江阴 - 靖江工业园区管委会主任赵叶坦言,园区经历了 7 年多不断创新、探索,才形成了目前“较为理想的体制”,期间至少经历了两个层面的较大突破。

其一是在 2003-2004 年间,初步确定了部分经济管理权限抽离江阴、靖江地方,由省直管的机制,解决了在项目审批、工商登记、财政扶持、用地政策、收费减免、公路建设、金融扶持、外事审批等方面最大部分的争执。如 2004 年 3 月,江苏省工商局单独为该园设立直属工商局;随后,由省级直接管理的财政、国地两税分局等独立事业单位迅速建立起来,并配以特殊优惠政策。

第二次突破是在 2006-2007 年间,将涉及到江阴、靖江地方管理权力,尤其是靖江的属地管理范畴,以委托授权等形式,直接交由园区管理。

除了前属直接由省来接管的权力外,还有相当多的行政管理、经济管理、社会管理权限纠结于江阴和靖江两市之间,其中主要产生的矛盾在于靖江市一些管理部门自认为拥有对园区企业的合法管辖权,有时不通过园区管委会就自行到进驻企业进行管理、收费、执法,引起进驻企业的不满,而园区在职工社保、行政等环节上,又存在管理缺位的现象。

最终靖江市方面作出了有利于园区发展的决定,靖江市将属地管理的权限充分授权给园区。赵叶说,属地管理权放权委托给园区,是跨区域行政联动的“质性突破”。

委托管理的一个典型操作模式,在港口事务方面得到体现:“配合园区口岸的对外开放,江阴、靖江通过事权委托方式,成立园区港口事务局,港口事务不需再分别经由江阴与靖江两个港口管理部门解决。”

除这两项突破之外,江苏省发改委在 2006 年时曾提出了一个大胆的建议:“整体委托给江阴管理”。不过,尽管“整体委托管理”是解决管理体制弊端、提高行政效能最为有效的方式,但在操作层面存在一定的法律障碍,因为须由省人大制定颁布专项地方法规。最终省里的意见是:完善现有架构,探讨“整体委托管理”,等待时机。

江苏省委研究室副主任范朝礼指出,在共建园区的制度设计创新层面上,“两江联动模式”对全国有示范价值,尽管其制度框架仍未至理想境界,仍有巨大的制度创新的空间。

73%税率 欧盟关门佛山陶瓷

■ 本报记者 杨兴云 佛山报道

在等待了漫长的 9 个月之后,令中国输欧陶瓷企业忐忑已久的另一只鞋子终于毫不留情地落了下来。

日前,由 27 个成员国组成、号称世界最大经济体之一的欧盟委员会对原产于中国的陶瓷产品作出反倾销初裁,结果比预料中的严厉:1500 余家中国输欧陶瓷企业中,没有一家中国企业获得市场经济地位,除 3 家企业获得税率分别为 35.5%、36.6%、26.2%的个案处理、极少数企业获得 32.3%的税率外,其余所有中国陶瓷企业输欧陶瓷产品都将面临 73%的普遍税率。

对于这只正砸在中国输欧陶瓷企业头上的鞋子的影响,有分析人士毫不隐讳地将其比喻为中国输欧陶瓷产业的“9 级地震”。

佛山新中源陶瓷一位人士表示,输欧陶瓷 70%集中在佛山,因此,此反倾销初裁最大的受害者无疑是佛山陶瓷行业,一些以输欧陶瓷为主要销售渠道的工厂将会有因此破产关门之虞。

事实上也是如此。刚刚结束的 2011 年春季广交会一期传来消息,多家陶瓷参展商表示,中国重要的传统大宗出口产品之一的陶瓷,在广交会期间几乎没有欧盟国家客商到访洽谈贸易。“往年欧盟客商占据企业接待客商总人数的 50%以上。”广东佛山一家知名陶瓷企业销售部门负责人表示。

“9 级地震”

按照欧盟反倾销案的运作程序,临时性关税从 2011 年 3 月 17 日起到 9 月 16 日执行半年,9 月 17 日将最终决定是否征收为期 5 年的正式反倾销税。

广东外语外贸大学一位专家表示,从理论上说,在临时性关税期间,中国陶瓷企业仍然有上诉翻盘的机会,但实际运作起来不仅手续繁琐,而且机会甚微。

中国陶瓷工业协会佛山办事处主任蓝卫兵表示,此次欧盟对华陶瓷反倾销对佛山整个陶瓷产业都是致命的,形同佛山陶瓷行业的“9 级地震”。

总部位于佛山的蒙娜丽莎陶瓷公司一位高管向本报记者表示,欧盟此次对华瓷砖实行反倾销调查的诱因,是中国内地向欧盟出口的陶瓷砖,价格长期低于欧盟瓷砖生产商的出厂价。广东佛山陶瓷企业出口欧盟瓷砖离岸价一般在 5 美元到 6 美元之间,到岸价是欧盟生产商出厂价的 60%左右。

其次是全球金融危机的爆发,使得欧盟陶瓷生产企业陷入低迷,很多陶瓷企业也因此陷入困境或直接破产倒闭,在欧洲陶瓷传统生产大国——西班牙、意大利等国影响最为突出。

佛山市经贸局有关人士认为,本次反倾销对佛山陶瓷砖生产企业来说波及面广。目前佛山很多贸易公司和一些中小企业出口陶瓷砖到欧盟,而在 73%的税率背景下,基本上没有向欧盟出口的可能性。

而对一些大企业,尤其是产品品质可以媲美欧盟企业的公司来说,反倾销的影响主要体现在出口数量及到岸价格上,在竞争力方面显然十分不利。

“佛山陶瓷业界此次受到了伤筋动骨的影响。”佛山市外经贸局主任刘子亮表示。

另外,佛山市政府还担心由于此次反倾销引发的一系列连锁反应。

有关人士表示,佛山陶瓷正处于产业转移和产业升级的关键时期,陶瓷企业转移后“水土不服”的阵痛尤在。欧盟市场需要高档质优的产品,所以部分大型佛山陶瓷企业近几年来一直在瞄准欧盟市场做创新。“失去欧盟市场,对创新积极性的打击很大。”

其次,中国内地陶瓷砖生产一直处于过剩状态,同质化严重。而出口是解决陶瓷业产能过剩的重要手段,欧盟市场减小后,陶瓷企业竞相压价的情况会更加严重。

此外,近年来房地产投资的火爆使作为房地产行业上游产业链的陶瓷业经历了长达 7 年的飞速发展时期。然而房产的“虚高”一直也是陶瓷经销商的担忧所在,一旦开始“挤泡沫”,陶瓷业将受到极大冲击。随着国家房地产调控政策的逐步实施,去年年底开始陶瓷国内销售量明显下滑。

下一步目标:新兴市场

“下一步,佛山陶瓷企业将瞄准包括东南亚、拉丁美洲、南美洲以及非洲在内的新兴国家市场,拓展生存及发展的空间。”佛山市政府一位负责人向本报记者表示。

上述负责人表示,实际上在此之前,新兴市场早已纳入佛山陶瓷企业的视野,一些具有创新能力的企业已经先行一步,率先在墨西哥、巴西、阿根廷以及南非等国家建立了销售渠道。

> 本次反倾销对佛山陶瓷企业来说波及面广。在73%的税率背景下,基本上没有向欧盟出口的可能性

下一步政府还将根据相关情况,出台一些扶持鼓励性的政策措施,推动和促进陶瓷企业加快走出去的步伐。

事实上,在刚刚结束的第 109 届广交会首期会展上,已经透出中国陶瓷企业走向新兴国家的苗头。

广东亚格莱陶瓷有限公司副总经理刘万众表示,随着 2014 年世界杯以及 2016 年奥运会落户南美,该地区在基础设施建设方面将会有一个更快的发展,这将为中国陶瓷企业走向新兴市场提供一个新的机遇。

很多佛山陶瓷企业已经看到这一点,并为此正在做积极的准备。广东东鹏陶瓷国际贸易部区域总监霍倩婷表示,在欧盟市场受阻的情况下,进军南美市场是很好的选择。公司虽然没有针对性很强的产品设计,但生产的瓷砖“大规格、低吸水”的特点比较符合南美的需求。

“公司将根据近期市场的变化,在原有市场的基础上,加快开拓非洲、中东等新兴市场的速度。”中陶实业有限公司瓷砖国际销售事业部总经理助理陈涛示。



此次反倾销初裁最大的受害者是佛山陶瓷行业 CFP/供图

深圳市金融发展服务办公室主任肖亚非

我们将保持相对的政策优势

■ 本报记者 杨兴云 深圳报道

今年 1 月,45 岁的肖亚非从中共深圳市委政研室副主任兼深圳市体改办副主任任上转任深圳市金融服务发展办公室主任。上任之初的肖亚非一改前任的高调,默默地进行了一系列推进深圳国际金融中心建设的动作。

日前,肖亚非在参加基金规模达 35 亿元人民币的达晨创投新一期基金落户深圳暨深圳市政府为达晨创投办法 500 万元人民币落户奖励的仪式之后,接受了本报记者的专访。

经济观察报:在扶持和促进股权投资基金业发展方面,各个城市都出台了相关优惠政策,在这方面深圳有哪些措施?

肖亚非:深圳一直是国内创投最活跃和创投机构发展最成功的地区之一。但是,随着其他城市纷纷出台优惠政策,吸引创投机构聚集,对深圳股权投资基金业的发展和聚集形成了一定的冲击。在这样的背景下,2010 年,深圳市出台了两项政策,一个是 7 月份生效的《关于促进股权投资基金业发展的若干规定》,另一个是 12 月份生效的《关于进一步支持股权投资基金业发展有关事项的通知》。

经济观察报:与中国其他城市相比,深圳的政策有什么特色?

肖亚非:我们政策的特色,一是覆盖面广,政策涵盖了创业投资基金、产业投资基金、风险投资基金等股权投资基金的所有类型。同时,此次《规定》也将规范运作的私募证券基金纳入政策支持范围。

二是政策全面。与其他地区相比,深圳市的股权投资基金政策扶持体现在股权投资基金成立的各个时期。

经济观察报:深圳股权投资基金业政策出台之后,效果如何?

肖亚非:应该说该项政策出台之后,对吸引股权投资基金企业落户深圳具有很大的推动作用。在相关政策颁布不到 10 个月的时间里,已吸引 120 家股权投资基金企业落户深圳,注册资本 \ 募集资金总额超过 300 亿元。深圳市金融办将对股权投资政策实施效果进行实时跟踪了解,继续完善相关政策,加大扶持力度,保持政策相对优势,使股权投资基金业在加快经济方式转变、打造深圳质量中发挥更大作用。

起征点越高越有利于富人？

■ 本报评论员 文钊

对于工薪所得费用减除标准(起征点)的提高,财税部门有一种说法,就是费用减除标准定高了,获益多的并非是工薪阶层,尤其是中低收入的工薪阶层,反而是高收入者得到的实惠更多。也许,财税部门希望公众能够理解其苦心,将起征点定在某个水平上是有道理的,不要以为再高点自己能够得到多大的实惠,其实等于帮了富人的忙。

还不仅如此。财税部门认为,起征点提高太多,富人减税更多,国家财政收入减少的也更多,这些钱本来可以拿来进行转移支付,帮助低收入者,补贴其医疗、教育和社保等等,但是如果财政大幅度减收,这部分收入没有了,低收入者能够获得的补贴自然也就减少了。

这样的分析对不对？简单说,有道理,但不完全。起征点自然不是越高越好,所以我们反对没有任何依据地唱高调,喊出来的数字越高似乎也越符合民意,缺乏科学态度和基本理性,实际上并不利于个税法的修改。我们倒是建议,财税部门提供更多的基础数据,也别忙着先做结论,让大家根据这些基础数据做充分的讨论,最终给出一个符合实际也考虑方方面面承受能力和利益的答案。

为什么这样说有道理,财税部门也算过账。比如将扣除标准提高至3000元/月,月薪为5000元的纳税人税负只能减少100元/月,而月薪为10万元的纳税人税负减少350元/月;将扣除标准提高至5000元/月,月薪为5000元的纳税人受惠175元/月,而月薪为10万元的纳税人受惠1050元/月;将扣除标准提高至10000元/月,月薪为5000元的纳税人仍然只受惠175元/月,而月薪为10万元的纳税人受惠2800元/月。

这笔账是财政部个人所得税课题研究组2009年6月算的,估计那时候有关部门还没有考虑扣除标准真的要提高到3000元了。这次提交人大审议的草案,不仅提高了扣除标准,还对级次和级距进行了调整,按照一些媒体的算法,19000元是个分界点,收入在19000元以上的,实际税负是增加了的。所以如果真的按照这个方案调整,高收入者并没有受惠多少。

换个角度看,扣除标准提高,中低收入者受惠者多还是少,跟个税纳税人群的分布很有关系。如果说,中低收入者占了很大的比重,那么相应标准提高多一些,也可能单个纳税人享受的实惠不多,但是分布于这个群落的纳税人整体上获益就很多。比如说,2006年扣除标准提高到1600元,据不完全统计,全国减少个人所得税纳税人2000余万人。还有一项统计是,工薪阶层纳税人群从60%减少到了30%。这么算来,还是中低收入者获益更大。

这一次,如果扣除标准按照3000元算,财政部的说明是,调整后,工薪所得纳税人占全部工薪收入人群的比重,由目前的28%下降到12%左右。即使不考虑这部分减少的整体纳税额是多少,至少从惠及面来说,也是大大有利于中低收入者的。

历次调整,都有一些学者从提高公众纳税意识的角度出发,主张保留更宽的纳税人群。他们担心税基收窄,认为好不容易培养起来的公民纳税人意识,恐怕因为很多人免予缴纳个税又淡化了。他们由此不赞成起征点提升更高一些。抛开多少是高多少合理这个问题不说,实际上公民纳税与否和缴纳个税与否从来都是不能画等号的。简单地说,在中国,只要跟经济生活发生联系,每个公民基本上都是纳税人。只是这些税藏在不同的生产和消费环节中而已。纳税意识当然是要培养的,但不是说缴多了个税,纳税意识就更强了。要问的是,这些年,政府部门和财税官员们有没有真的培养起纳税人意识,有没有真的尊重纳税人的权利？如此说来,个税修法,其实也是一个试金石。

不要“约谈”,要“处罚”

■ 本报评论员 邹卫国

从约谈企业到曝光价格违法行为,国家价格主管部门最近屡次出手。政府部门密集直接或间接操控某个商品类别的价格,使得价格调控进入了微观调控时代。

价格微观调控时代的到来,从一定意义上说明了价格宏观调控政策的问题。当然,宏观调控不是我们现在要讨论的主题。我们想知道,当通胀起来的时候,政府被认为应该出手,问题是,在微观领域,此间的政府应该管什么,怎么管?

关于定价问题,市场主体和政府之间其实有很清晰的厘定。根据价格法,政府指导价、政府定价的定价权限和具体适用范围,以已颁布的定价目录为依据。

不过,当重要商品和服务价格显著上涨或者有可能显著上涨时,法律赋予了政府实施干预措施的权力。此时,定价的边界开始模糊,经营者定价和政府定价的厘定就变得混沌。这正是当下所面临的问题。

近期,国家有关部门约谈了若干企业之后,部分商品品类的价格停止或者减缓了上涨。但是这并未解决问题。约谈方式显见的缺陷在于,它不可能穷尽所有产品。没有约谈的部分,价格仍旧如故。但是约谈完了方便面,还有馒头,即便约谈完了馒头,还要做很多快餐便当的工作。

一定意义上说,约谈调控手段本质上是无效的。譬如,价格调控部门约谈之后,有企业采取“减量不加价”的调价方式。消费品价格不仅仅代表生活成本,对生产者而言,价格本身具有引导资源配置的作用。压低某个特定领域的价格,可能会造成资源更少地投入这个领域,减少供给,最终造成这类商品更大的价格上涨压力。

在某种程度上,“约谈”可被看作一种政治手段,政治实力在这种价格博弈当中起到了决定性作用。譬如,定价目录内的很多商品价格都在上涨,比如成品油——是以定价机制为由涨价;另一方面,定价目录外的很多本应由市场决定的商品价格受到严控。定价目录内的商品提供者都是具有垄断地位的国有企业。

关键是定价目录本身,它勾勒了政府的边界所在。定价目录内的商品价格正是政府需要发挥作用之处。更何况在这些领域,已经是被证明市场机制有缺陷,政府应发挥其功能的区域所在。相反,在这些领域之外,也同样被证明,政府无法发挥更好的资源配置能力,而市场机制能够将社会资源配置达到最优所在。

对于定价目录之外的商品,核心是保障市场竞争机制的正常运作。我们认为这才是价格调控的重心所在。

当下,我们正看到了这样的行动。近日,国家发改委部署各地价格主管部门,对部分省会城市大型商贸流通企业的价格行为进行重点检查,曝光了一批商业企业的价格欺诈行为。据信,国家发改委已责成相关部门严肃处理这些企业。

相比约谈不涨价,我们更乐见这种符合价格监管者身份的作为。严查串通涨价、价格欺诈等不法行为、打击占有市场支配地位、垄断地位的企业的价格违法,这才是维护正常竞争秩序、保护消费者权益的关键。在当下价格压力较大之际,在此方面,政府应有更多的作为。

我们在为谁支付高菜价

■ 本报评论员 启越

一边倒奶,另一边却买不起奶,这是政治书上描述的资本主义社会中,资本家在生产过剩时的“罪恶”。但同样的怪现象我们现在也碰上了,一头是菜贱伤农,一斤蔬菜几分钱都卖不出去,农民只好让菜烂在地里;另一头,城市居民却仍在为蔬菜支付高价格,一斤几元钱的蔬菜是正常的。这里面显然没有资本主义的“阴谋”,但是为什么此时供求决定价格的经济学规律没有起作用?我们在为谁支付高菜价?

所有的探究都想分析出从菜地到餐桌的长长链条中,钱被谁挣走了,谁又在其中获得了暴利。但和房地产市场不同,分析者最后失望地发现,谁都没有在其中挣钱,至少不存在暴利。农民显然不挣钱,他们不亏本就算是幸运的了;批发商也在抱怨,因为他们扣除油费、人工费以及其他费用,所剩无几。零售商已经在喊:我们是以进价销售,是在帮政府的忙。而终端消费者一直就不满:为什么菜价这么贵?甚至连农产品炒家在这次菜价下跌中也赔得血本无归。

好像谁都不应该为蔬菜价格扭曲承担责任。农民在信息不对称的背景下,非理性地增加产量并不是他们的错;中间商的利润也是微薄的,如果不加价,他们甚至不挣钱,他们显然不是志愿者。甚至政府都已经尽力了,他们推行农—超对接,简化蔬菜流通的中间环节,建立绿色通道,降低蔬菜流通成本。在农民卖不出去菜的时候,地方官员们还扮演推销员的角色,为烂在地里的蔬菜找出路。我们能抱怨谁呢?我们好像只能抱怨自己的工资不够高,仍需为那点菜钱斤斤计较。

但问题却真的出在流通环节上。我们不难发现自己家附近的农贸市场越来越高档,甚至冬天都有了暖气,这同时也就意味着摊贩们的租金和管理费大幅度上升;我们已经看不到那些赶着马车进城卖菜的农民,他们只能将菜出售给批发商;而批发商的运菜车也时刻冒着被罚款的危险,他们必须将这些成本转嫁到下一个链条。为了城市的美观,为政者设置了很多门槛。我们在买菜的同时,实际上还为这些门槛——城市管理成本——买单。

我们还在为城市化买单。我们城市的周围本来有很多农产品生产基地,他们以前为我们提供便宜而新鲜的农产品。但是因为城市化,这些农产品基地被开发,盖起了商品房或厂房,因为这些东西比农产品能带来更多的收益。我们餐桌上的蔬菜必须从更远的地方运过来。

这也不是问题。日本和美国也同样经历了城市化与工业化的过程,他们通过现代化的农产品流通模式让蔬菜实现了全国性配送。这些现代物流基础设施和技术装备全面配套发展,不仅使得农业能推行区域化和专业化生产,还能支撑和推动农产品跨区域大流通。比如通过冷藏技术,减少蔬菜在运输过程中的损耗。从美国和日本的农产品产值构成来看,70%以上是通过产后的贮藏、加工和保鲜运输等环节来实现的。而我们的比例要低很多,这就需要政府对相关物流业起到推动作用,这样,我们终极消费者不再为高损耗的物流成本买单。

另外,日本和美国农产品流通体系发展的一个关键节点是发达的农业合作组织,类似我们的农业合作社。这些组织可以把分散的小规模生产与多变的农产品大市场对接起来,减少经营风险,改变农民处于弱势的谈判地位。这也同时需要政府制定相关政策予以扶持。唯有这些都相对完备,我们的菜才能真正便宜起来,我们付出的钱,才能更多地落入农民的口袋。

视点



在寒风中辛苦等待买菜人的小贩 CFP/供图

药家鑫判死,我们可否免于恐惧?

■ 本报评论员 魏黎明

药家鑫一审判死,民情的激愤暂告一个段落。自案发至庭审,民意执着地围观药家鑫案,原因是源于内心的恐惧:无辜的人被残忍杀害,而施害者不付出应有的代价。如果是这样,则恐惧将笼罩这个社会的每一个普通人。

有网友称“药家鑫不死,死的就是我们”、“药家鑫不死,我们将生活在恐惧中”,揭示的就是这种社会心理。在“我爸是李刚”、钱云会等案件中,这种恐惧心理都曾经泛滥。而这也并非我国独有,美国人关注针对辛普森的“世纪大审判”,情理大致也是如此。

事实是,辛普森最终脱罪,靠的是大把花钱。在中国,人们也担心作恶者拿钱买命。最初对于药家鑫是“富二代”的猜测由此而来。然而,发达的现代传媒至今也未能找到有力的证据。

于是,关于药家鑫“官二代”的猜测几乎同时兴起。央视的报道、某专家的言论恰好提供了证明,这一切进而被解读成药家“有背景”。类似的情形在“我爸是李刚”事件中已经预演。

正如同一天宣判的李庄案一样,人们关心的已经不仅是具体的案情,更多的是权力是否在左右法律。药家鑫案和李庄案“相映成趣”。在李庄案宣判之前,法学界特别是律师群体发起声援。在某种程度上,救李庄也就是救律师群体。他们呼吁李庄“生”,在于使自己今后免于同样的劫难。人们呼吁药家鑫“死”,也在于使自己免于无辜被害而又难以申冤的可能。

在这种复杂的社会情境下,药家鑫已经不只是一个生命,而不可避免地变成一个符号。这个符号的去留,代表了社会公平与正义的风向。

在社会主义法律体系已经建立的今天,人们似乎应该相信法律会做出公正的判决。然而,近年的李启铭案、钱云会案及至药家鑫案、李庄案,人们的恐惧心理似乎日盛一日,其因正在于钱、权、势对于法律的现实影响。对于一个法律体系来说,这如果不是致命的,也是极其危险的。

一种社会心理的形成,必然有其长期的酝酿和发酵过程。在这个过程中,民众的心理犹如一张庞大的蛛网,脆弱而又敏感。独立而公正的法律本应给予这张大网坚固耐久的支撑,但金钱和权势一再冲击它,使得它总在风雨中飘摇。

李启铭等先后撞上这张网,由此触发民众日益敏感的神经。现在,药家鑫也撞了上来,民众决意不再妥协,势要法律给出说法。由此,药家鑫一审判死,看似大快人心,却不是我们每个人的福音。如果我们因为恐惧而执意要求一个人必死,那么恐惧最终也不会随之消散。相反,恐惧将如一个更加肥大的虫子,时刻咬啮我们的内心。

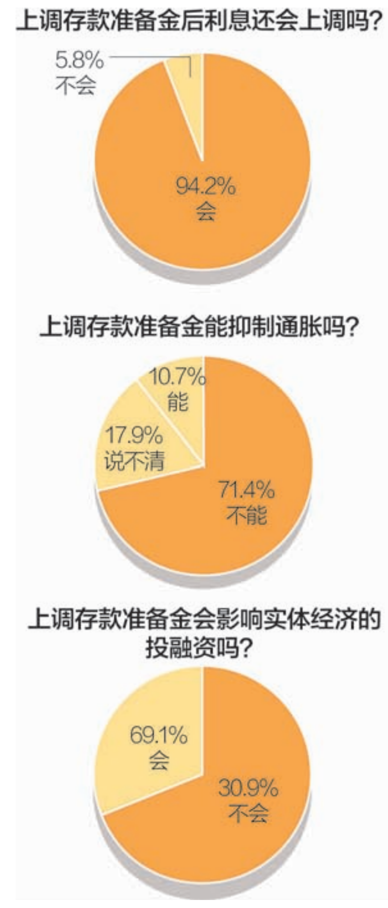
作为药家鑫本人的药家鑫因为犯法被一审判处死刑了,而公众认为的药家鑫作为一个符号早就死了。当一个生命作为一个符号被全社会所抛弃的时候,谁又能保证我们不会成为下一个符号?人非圣贤,我们一旦犯错、犯法,是不是也将承受类似的千夫所指?

药家鑫被判死刑,善良的人们却高兴不起来,因为他们看到的不是一个符号被抹去,而是一个生命的离去。一个生命残害了另一个生命,于是我们集体要求结束这个生命,这件事从本质上来看彻头彻尾都是一出悲剧。是张妙的、药家鑫的,也是作为人类的我们每一个人的悲剧。

一周调查

中国平安 PING AN 保险·银行·投资

本栏目由中国平安
“中国人财富商数指数调研”
特别呈现



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

秦晖:
《哪一个等于“贫民窟”》
刊于4月25日 47版

居住在这些城市边缘地带的“贫民窟”中的外来打工人口境况真是令人痛心!他们不仅没有户籍,靠打零工谋生,在没有任何福利和社会保障的陌生城市的底层煎熬,常常十几个人几十个人租一间简陋的棚子,在没有基本生活设施的棚子里盼望在城市淘金,他们没有基本的社会权利与保障,将老人孩子留守在农村。可是在农村一样只能温饱,打工至少还能赚点现金养家。城市富裕的人麻木地对待这些“移民”,真是人类的悲剧!

——腾讯网友

棚户区不是钉子户,不会强拆。强拆的都是开发商认为有商业价值的地盘。棚户区之所以成为棚户区几十年,就是因为没人要那块地。人口多,补偿多,房价低,拆迁后是回迁房不是商品房,没有开发商要。政府不会强拆,难道让他们当流民出去危害社会治安?棚户区多的是,盼望拆迁盼几十年了。

——腾讯网友

余似禾:
《把中石化“放”了吧》
刊于4月25日 16版

老百姓又能如何不放中石化呢?退一步讲就算老百姓有能力拿中石化的工资又怎么样?难道就因为这个不是根本性的原因就不去处理吗?

——经济观察网网友

正因为“制度尚未改革”,我们才更应该揪住他不放,使其成为过街老鼠,人人喊打!只有这样制度才有可能改革。

——经济观察网网友

启越:
《工资不能翻倍,该问责谁?》
刊于4月25日 15版

2004年我的工资是3000多,基本上在本地值1平米的房价,那时候拿100块去超市,可以买一购物车东西,想想都幸福。现在我的工资倒是倍增,但是只值0.25平米的房价,如果买一购物车的东西,这个月恐怕就接近破产了。

——腾讯网友

工薪族的工资增加15%或翻倍,那只不过是一些人在玩数字游戏,忽悠弱势群体的宽心丹。工资数字表面看起来是增加了,但是人的生存不尽是只有几十斤粮、油,就能万事大吉的。增长的工资能敌得过日常用品飞速上涨的速度?能阻挡暴利的杀戮?能抵制重重税收的拦截?

——腾讯网友

从第六次人口普查看停止计划生育的急迫性

■ 易富贤 / 文

2011 年 4 月 28 日,国家统计局召开新闻发布会,公布了第六次人口普查主要数据。数据让人非常震撼。

中国到底有多少人?

这次人口普查登记的全国总人口为 13 亿 39724852 人,与 2000 年第五次全国人口普查相比,十年增加 7390 万人,增长 5.84%,年平均增长 0.57%,比 1990 年到 2000 年的年均增长率 1.07%下降 0.5 个百分点。

十年之内,年平均增长率下降差不多一半,已经很让人震撼了。但中国人口有没有 13.397 亿还值得商榷。在这次人口普查中,15—59 岁(1951—1995 年出生)人口占 70.14%,由公布的总人口计算,这个年龄段的总数应为 9.3968 亿。而根据 2000 年第五次人口普查,1951—1995 年出生人口存活 9.3398 亿,也就是说,即使他们在 2000 年之后一个都没死,在这次普查中还额外多出 570 万!

根据生命表,55 岁以下人口每年死亡 0.22%(56—59 岁者更高),那么 2000 年在 1951—1995 年出生的 9.3398 亿人口,到 2010 年还应剩下 9.1343 亿。由此可见,2010 年 15—59 岁人口净重报 2625 万(9.3968 亿—9.1343 亿 =2625 万),重报率为 2.87%。减去重报人口,2010 年总人口只有 13.1 亿。如果其他年龄段的重报率也为 2.87%,那么中国的总人口就只有 13.0 亿。

超低生育率再次得到验证

要维持人口和社会的持续发展,生育率(妇女人均生孩子数)需要维持在 2.3。但所有客观调查(包括 2000 年人口普查、2005 年 1%抽样调查)都显示,1990 年代中期以来中国的生育率只有 1.3 左右。计生委和人口学家们不敢相信如此低的生育率,纷纷用各种数学模式将之“修正”到 1.8,人口政策也因此不做调整。

第六次人口普查的生育率数据对人口政策调整至关重要。但国家统计局这次并没有公布确切的生育率数据。不过可以用其他数据粗测。比如 0—14 岁人口占 16.60%,假设妇女平均生育年龄为 25 岁,那么 2.2239亿 0—14 岁(1996—2010 年出生)人口的母亲是 1971 年到 1985 年出生的,第五次人口普查显示该年龄段出生的女性共 1.5416 亿人,得出 1996—2010 年平均生育率只有 1.44 左右。

还可以用另一种更为精确的方法粗测。依照第六次人口普查数据,1996—2010 年平均每年出生 1483 万人。可以从上次人口普查资料中得出某一年龄别的育龄妇女(15—49 岁)总数,比如 2010 年育龄妇女是 1961 年到 1995 年出生的女子,共有 3.7102 亿。过去 15 年各年龄别的总育龄妇女平均为 3.5795 亿,那么生育率 =1483 ÷ 35795 × 35=1.45。那么 1996—2010 年中国实际生育率只有 1.35 左右。这说明以前国家统计局历次关于生育率的数据是基本准确的。

人口危机即将爆发

联合国 2008 年预测:2010 年 60 岁及以上、65 岁及以上人口中国分别为 12.3%、8.2%,印度分别为 7.5%、4.9%。但这次人口普查显示中国老年化程度超过预期,60 岁及以上人口占 13.26%,比 2000 年人口普查上升 2.93 个百分点,其中 65 岁及以上人口占 8.87%,比 2000 年人口普查上升 1.91 个百分点,老龄化进程在提速。

人口普查还发现,虽然“关爱女孩”运动已开展多年,但性别比失衡仍呈上升态势,2010 年男女出生性别比是 118.06,比 2000 年的 116.86 提高了 1.2 个百分点。这说明在现行人口政策下,无法有效解决性别比失衡的问题。

根据 2000 年人口普查资料,借鉴 2010 年第六次人口普查初步结果,从人口结构看,目前中国综合国力是历史最强时期,2010 年 15—64 岁劳动力年龄人口达到近 10 亿的历史顶峰,19—22 岁最有活力的人口达到 1 亿的历史顶峰,20—39 岁人口也还有 4.3 亿。老年扶养比不到 12%,总扶养比(非劳动人口与劳动人口比例)只有 34%(历史最低),现在是中国历史上负担最轻的时期。

但是从人口结构看,中国即将走日本 1990 年代经济衰退的老路,不同的是:日本是先富后老,中国是未富先老。日本目前人均 GDP 为 4 万多美元,而中国只有 4000 美元。中国 15—64 岁总劳动力将在 2013 年达到顶峰,然后开始减少。

社会对 19—22 岁人口数量变化最为敏感,这是企业所需的最有活力的新增劳动力,是大学年龄人口,是参军入伍年龄人口。2009 年中国 19—22 岁人口数量达到历史顶峰(1 亿),然后快速减少,到 2019 年将只剩下 0.58 亿,10 年下降 43%。对企业来说,这意味着新增劳动力严重不足,大量企业可能将撤离中国;对于大学意味着生源不足,2009 年高考报考人数减少 40 万,2010 年减少 74 万,今后大量高校将破产;对于国防来说,意味着兵源数量和质量下降,男孩中服兵役的比例将从目前的 10%提高到今后的 19%;也意味着房地产的好日子快要走到尽头了。

人口政策调整将进入“动车”时代

人口普查之前,大家可能还怀着侥幸心理,以为存在漏报,实际生育率真有 1.8,以为“关爱女孩”运动能够有效治理性别比失衡,因此人口政策纹丝不动。计生委和主流人口学家们还指望用各种二胎过渡方案来平稳过渡人口政策。但第六次全国人口普查结果再次证实了 1.3 左右的超低生育率和不断攀升的出生性别比。这次人口普查在防止漏报方面做得相当不错,漏报率只有 0.12%,计生委和主流人口学家不能再用“漏报”来否定人口普查的超低生育率结果了。现在是形势比人强,人口政策调整必须进入快车道。人口政策走向应该明确:依照胡锦涛总书记的指示,“完善”人口政策。并且这个步伐还要加快,不能局限于放开二胎。

温总理出访背后的南海思考

■ 王晓夏/ 文

“(南沙问题)对我们来说是一块试金石,它将检验中国作为一个大国是准备遵循国际规则,还是要自行其是。”1995 年,菲律宾总统菲德尔·拉莫斯访问美国时,曾这样评价中国对南海争端问题态度中的政治意义。

在 4 月中旬,因菲律宾就南沙争端的过激言行,中国在发往联合国的一份外交照会中,首次使用“入侵”一词指责菲律宾。这一词汇暗含着“反制”、“反击”的味道,又加之南海周边国家媒体的“着力渲染”,一时间让南海局势骤然紧张起来。

东盟越来越趋于“一体化”,在对外政策上也越来越趋于“共同进退”。在这一态势下,中国单方面对菲律宾的外交反击,似乎对周边其他东盟国家产生了某种“连带杀伤力”。

在中菲争执刚起的时候,4 月 27 日,温家宝总理便起程前往马来西亚和印尼,对两国进行“突击访问”。访问消息是行前一星期才向外界透露的,在出访前夕,温总理在北京接受了访问国媒体记者的专访,大篇幅重述中国在南海问题上的一贯主张。

一些海外观察家在评论南海局势时指出:中国多年来维持“争而不破、多头牵制”,这个局面现在正在被一点点打破。他们认为,中国总理对马来西亚和印尼两国的访问,无非是通过经济合作来拉拢两国,使两国在中菲的外交冲突中趋向支持中国,进而从内部瓦解所谓的“南海利益集团”。

暂且不论观察家对中国意图的判断是否准确,即便中国“真金实银”地投入大量资源来拉拢两国,产生的效果也会非常有限。因为在南海问题上,这两个国家和菲律宾的根本利益是一致的,它们也均和中国存在领海纠纷,“唇亡齿寒”的道理将把中国的“可能的努力”化于无形。

中国将一再证实既往的和平外交政策,表明无意改变南海的现状。在这痛苦抉择的背后,隐藏的真实逻辑可能是:南中国海对中国而言,目前的根本利益不是领土和资源的得失,而是稳定周边国际环境,为发展赢得时间。如果和周边国家交恶,中国必须面对一个短期内难以解决的“马六甲困局”,贸易和能源的“南海通道”将陷入巨大的安全困境。

我们似乎有理由质疑:中国目前应对“南海困局”的策略是否有效?这一策略又是否将中国各个方面的努力涵盖进去了?



南沙群岛美济礁:美丽的黄昏 PHOTOTEX/ 供图

当温总理在马来西亚、印尼宣讲中国和平处理南海争端的诚意时,这两国的网民和媒体却在热议即将完工的“瓦良格”航母将对南海局势造成怎样的冲击。

事实上,他们很多人心里明白,中国的航母(航母本身是一件威慑意味十足的进攻型武器系统)不可能威慑到美国人,最有可能的用武之地是和中国有领土纠纷的南海小国。

在这一背景下,中国在外交层面苦口婆心的拉拢,究竟能起多大的作用呢?

作为一个整体,东盟在“美日集团”和中国之间寻求平衡。如果他们感觉不到中国的压力,自然会联合中国抗拒“美日势力”进入南海地区;如果他们感到中国锋芒逼人,自然也会借助“美日集团”的力量来抗拒中国,而美国非常乐见中国陷在困局中。

这种三方角力的局面将长期维持下去。除非中国真正拥有改变“格局”和“规则”的能力,否则很难在短期内解决南海争端。

在如此复杂和长期化的态势下,正如南海问题专家吴士存教授所呼吁的,中国需要尽快建立起一套涵盖政治、经济、军事、外交甚至文化领域,能够通盘考虑,并具有前瞻性的“南海大战略”。通过长期努力,这一战略可以使南海局势朝着有利于中国的方向发展。

事实上,在全球经济一体化进程之中,区域经济也在一体化,中国应该思考如何利用“市场”等“软实力”,维护自己在“南海后院”的地位和利益。

对于中国,利益不仅仅是当下的现实利益,更多的还应该是有待发掘的潜在利益。在急功近利的社会心态下,我们不应该只看到茫茫南海之上的无人岛屿所具有的现实利益,更应该看到东盟十国能够给中国带来的潜在利益。

在全球化时代,中国对南海的战略抉择不能被束缚在 19 世纪马汉的陈旧的“海权论”上,那个时代全球市场还处于萌芽期。中国需要开拓视野,与时俱进地认真思考自己的“南海大战略”。

“油荒”是油价下的蛋

■ 余似禾/ 文

物以稀为贵是市场经济的规律。在有中国特色的社会主义市场经济中,往往是油因贱而稀。

4 月 25 日,中石化新任董事长傅成玉一改前任苏树林的低调风格,锋芒毕露地面对媒体,称公司目前每炼一桶原油亏损 20 美元,如果不适当调价,可能会出现油荒。

傅董事长的逻辑是,如果政府不上调国内成品油油价,炼厂就会因亏损而减产甚至停产,从而导致油荒。

这里说的炼厂是媒体称的地方炼厂,简称“地炼”,就是游离于中石化和中石油两大集团以外的炼厂。傅说,这些炼厂占全国炼油能力的 25%。

傅还说,因为社会责任,亏损不会使中石化减产,他把保证市场供应视为首要的政治任务。

为此,上周中石化炼厂高负荷运转,周平均开工率为 92.1%,日加工量 58.9 万吨。除了增加开工率,该公司还将压低以石脑油为原料的化工产品产量,以增加汽柴油的产量。

然而,傅说,如果地炼因利润率低下而停产,即使国有企业开足马力生产也不能填补市场缺口,中国就会闹油荒。言外之意,只有提价才能缓解油荒。

中石油、中石化从来对地炼都是不屑一顾,傅董此时却如此抬举,大有借地炼之口、逼宫发改委提价之嫌。

地炼在中国是丑小鸭,在 1990 年代一度遭到政府关闭,幸存下来的大多苟延残喘。由于国内不允许进行上游的油气勘探开发,这些炼厂缺少足够的原油供应,加之没有原油进口权,它们基本靠加工进口的燃料油生产非标柴油,占油品市场份额的 10%。一位政府官员在谈到液化天然气市场开发的时候曾提到,液化天然气市场要做到买得到,卖得出,买得起。成品油市场也应遵循这一原则。油价高了,必然会使得一部分消费者买不起。像中石化这样央企炼油商不但要开足马力,而且要降低成本,想方设法让消费者买得起。这也是社会责任。

这样做的挑战不小,因为中国实行的是资本主义的原油,社会主义的成品油。也就是说,原油价格不受政府控制,而成品油价格的升降全在政府掌控之中。中国原油 50%以上需要按照国际价格进口,中石化的原油 80%靠进口。由于中国政府无法控制国际原油价格,国内原油也参照国际价格销售。4 月份,大庆原油的销售价达到每吨 6185 元,较 3 月涨 532 元。

政府对终端能源价格的控制牵涉到对当前通胀的调控,成品油价格也因此成了政府的心头之痛。多年来,政府和业界一个腔调,要求“理顺”成品油价格,但总是风声大雨点小。所谓“理顺”,无非是指让成品油价格反映市场规律和能源价值。可以断言,价格一旦“理顺”,众多消费者必将用不起油,开不起车。

发改委公布的《石油价格管理办法》规定,当布伦特、迪拜、米纳斯期货原油加权均价连续 22 个工作日变化超过 4%时,可相应调整国内成品油价格。但或许是担心引发通胀,发改委往往不按套路出牌。

今年以来,国内成品油价格上调两次。第一次在 2 月 20 日,以上三地的原油加权均价涨幅为 12.9%,计价期为 41 个工作日;第二次在 4 月 7 号,三地油价涨幅在 14.8%,计价期为 34 个工作日,双双超过发改委说的 4%调价临界以及 22 个工作日。4 月 26 日,三地油价涨幅已达 5.5%。如果发改委按套路出牌,下一个调价窗口将在 5 月中上旬打开。

原油价格受多种因素影响,变化无常。加之勘探难度的加大,打一口深水探井需要耗资一亿多美元,成功率不超过 50%。勘探开发成本之高使原油价格上升的趋势已不可逆转。

原油高企、成品油低迷的价格现状确实迫使地炼纷纷降低开工率。上周,在全国地炼数量最多的山东省,地炼的平均周开工率 33%;华南地炼的开工率更低,只有 11%。

国内成熟油田的递减在加快。作为国际商品,原油可以通过国际采购获得,所以中国并不缺油。今年一季度,中国的原油进口量达到 6341 万吨,同比增长 11.9%。通过近年的扩张,中国更不缺炼油能力。中国缺的是消费者承受高油价的购买力和心理。

| 网评精选 |

背景: 中国千万富翁投资国内房地产的热情下降,投资移民意愿强烈,约 27%的人已经完成了投资移民,而正在考虑投资移民的比例高达 47%。
作者:信海光
《富人移民潮背后的社会死结》
——富人们移民走了,却给社会留下一个死结:他们因为不满社会而走,却给社会留下了更多的不满,比如,民间的仇富情绪驱动他们离开,但他们不负责任的离去却激发了更多的仇富情绪……这同时给坚守在本土没走的富人们(当然也包括穷人)制造了一个更恶劣的环境,这对人心和社会都是莫大的伤害。

背景:媒体报道称“中国首善”陈光标多笔捐款掺假,并指其公司状况堪忧,无力支撑慈善,凭借首善之名揽政府项目,媒体对陈光标的质疑引来热议。
作者:鄢烈山
《质疑陈光标的什么?》
——我们可以而且应该质疑陈光标做慈善是不是兑现了,即有无“诈捐”或虚报水分——在社会诚信和互信普遍不足的状态下,这种质疑是顺理成章的。即使因为这种质疑,陈光标这个首善偶像“倒掉”了,那也没有什么了不起,事实上是已经有不少人在质疑他了,而实践证明,靠树样板并不能推动我们的社会进步。

背景:深圳信访条例草案删除“拟禁止信访者自残、用令人厌恶的服装道具”。同时拟将国家机关的信访工作纳入绩效考核体系。
作者:杨涛
《信访制度越健全,越说明司法不受信任》
——行政干预、司法不公导致上访,上访后行政干预让部分访民权利得到救济,让更多的访民对司法公信失去信心,对行政干预情有独钟,甚至不惜自残信访。信访压力增大,司法更无公信,这形成了我们社会深刻的悖论。

背景: 中石化于 4 月 25 日召开媒体见面会,会上通报了事件调查结果,并宣布免去中石化广东分公司总经理鲁广余职务,降职使用,已经消费的 131100 元红酒费用由其个人承担。
作者:魏英杰
《中石化“天价酒”事件岂可草草收场》
——由于内部监督和外部监管的双重缺失,有些单位、企业对来自公众的舆论批评表现冷漠,根本不当回事。这不仅让人们感到很受伤,甚至还会激起公众对政府监管能力的失望情绪。倘若中石化天价酒事件就这么收场,最终公众可能连质疑批评的热情都丧失了。而这意味着什么,自然不言而喻。

背景:4 月 16 日,因卷心菜价格过低,山东唐王镇 39 岁的菜农韩进上吊自杀,引起全国对“菜贱伤农”的关注。
作者:左停
《“菜贱伤农”之外的思考》
——农产品在市场机制自发调节的情况下,其价格会发生蛛网形波动,这是一个正常现象……未来,农产品价格的蛛网形波动还会发生,需要思考的是如何采取一些制度性的措施确保不再发生“菜农自杀”或“瓜农自杀”类的悲剧。

背景:浙江义乌市警方购买宝马 X6 警车一事广受关注,义乌市公安局负责人就此回应称,该车为贵宾车队警卫开道,购置 X6 警车并非由交警罚没款购买。
作者:五岳散人
《宝马 X6 警车开的是什么道》
——政府花钱没有人能够进行监督,即使有了监督,也没有纠正的权力。这么振振有词的说法都能当作理由,自然也就知道这帮人对于老百姓的钱与白眼是如何不在乎了。豪车开道,开的是什么道?那当然是权力的康庄大道了,虽然这条道与这些车,都与老百姓无关。

背景:清华大学百年校庆。
作者:十年砍柴
《清华百年想起梅贻琦》
——梅贻琦能代表“一个时代的斯文”,是他真正把维护“斯文”——尊重文化和学术放在第一位,而自己的名利和政治、人际上的恩怨则在其次……在百年盛典的清华校园里,冠盖如云,繁花似锦,高楼堂皇。不知道会有几个人想起梅贻琦,会问一句:斯人已去斯文尚在否?

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn

编辑：黄利明 e-mail:huangliming@eeo.com.cn | 美编：刘敏

中信保“金源旧账”阴霾未消
农行再次向中信保提出赔款要求 20


期货业一季度重陷亏损 21
没错，你看到的正是中国期货业的行业账单

B 股断崖式暴跌追溯 22
B 股与国际板推出联合解决预期可能落空

私募基金“对冲”破题 23
国内崭露头角的对冲策略基金正在迈出第一步

偏离设计初衷 天津交易所隐忧

■ 本报记者 田芸 天津、北京报道

4 月 26 日，天津市老街进步道气势轩昂的曹锟故居里，渤海商品交易（简称“渤商所”）所繁忙运行，一天下来包括原油、动力煤在内的 5 个品种成交金额 17.1 亿元。不过“交割信息”显示，除了螺纹钢有 1320 手、占到交易量 0.5%左右的成功交割配对之外，其他四个品种交割量完全为零。

这其实是一种常态，渤商所虽然身为现货交易所，每天达成贸易协定并且转移物权的交易却接近于零。不过，即便“跛脚”走路近两年，渤商所的扩张步伐依然神速，还将上市阴极铜、白砂糖、绵白糖三个品种，都是目前大宗商品市场的活跃品种。

存在问题的不仅仅是渤商所，还有天津文化艺术品交易所，以及天津贵金属交易所（见本报《危险的天贵所》）。据官方数据，天津目前共有 11 家交易所。但一位监管层人士表示，仅仅在天津滨海新区的保税区里，就有约 20 家大大小小、形式各异的交易所。

本报近期对天津数家交易所进行了深入调查报道，调查的结果显示，天津部分交易所在交易模式、股东和治理结构方面存在重重问题。一些交易所采用的“现货连续交易”、“做市商制度”、“份额交易”名为金融创新，却被包括海外衍生品专家、监管层在内的金融业内人士强烈质疑。数位从最初即参与天津金融改革规划和交易所设计的专家表示，部分交易所似乎已经背离了设立的初衷。

“有些交易所设立时的情况，包括本意、股东结构和运营模式，已经在中途被某些外来因素改变，后来有些无法控制了。”一位参与规划的交易所内部人士说。

“跛脚”渤商所

“渤海商品交易所 2011 年计划上马 30 多个品种，交易量争取超过全国三家期货交易所的总和。”在一次面访中，交易所副总经理郑宇表示。

早在 2005 年，国务院下发了《国务院关于天津滨海新区综合配套改革试验总体方案的批复》，对天津进行金融改革和创新提出政策支持，而天津市政府几年来一直冀望“金融立市”。

在这种初衷下，渤海商品交易所在交易模式上进行了创新，设计出“现货连续交易”这种国内和海外都没有的模式，并以这种模式上市了原油、动力煤、螺纹钢等 5 个品种的标准化合约，进行多空双向、有杠杆的保证金交易。

然而，多位监管层人士、其他交易所从业人员和海外衍生品专家均对渤商所的所谓“现货连续交易”模式提出了质疑。

“现货交易最根本的属性就是货物易主并且缴税。渤商所交割比率基本为零，也就是说货不易主，而且并不缴纳任何贸易税，根本不能算作现货交易。”一位监管层人士指出。

值得关注的是，现货贸易平台设立的初衷是简化交易流程、降低贸易成本，而渤商所内频繁交易合约，每交易一次就要缴纳一次手续费，现货交易成本被抬高。“这部分成本，会在最终商品的价格里体现出来。而这和国家对抗通胀、平抑大宗商品价格是完全对立的。”上述监管人士指出。



渤商所虽然身为现货交易所，但每天达成贸易协定并且转移物权的交易却接近于零 IC/ 供图

同时，一位大宗商品市场资深人士指出，渤商所“创新”的“现货连续交易”模式，不但不能实现所发现价格的基本功能，反而蕴藏着价格被操控的风险，“渤商所的合约没有到期交割日期，只要缴纳非常少的延期交割费，就可以无限期持有，完全取消了交易所合约和现货价格在交割日期前强制回归的基本原则。”

“这种情况下，交易所的合约可以在投机炒作下完全和现货脱轨，投机资本并不会畏惧价格回归而遵守价值法则，可以随意靠资金操控价格，从而将交易所变成了彻底的赌场。”上述资深人士尖锐地表示。

证监会内部人士透露，渤商所模式，其实和十一部委联手肃整的大宗商品“电子盘”没有质的区别，而如果交易所真得实现了“三十多个品种、交易量超过三家期货交易所总和”的扩张目标，“离关门之日也就不远了。”

脱缰设计初衷

渤商所只是天津众多交易所中的一家，在天津滨海新区“金融改革和创新平台”的框架下，纷纷上马开张的交易所吸引了不少投机资金以及众多散户。

但数位从最初即参与天津金融改革规划和交易所设计的专家纷纷表示，部分交易所已经背离了设立的初衷。问题集中在设计本意、股东结构和运营模式之上。

2010 年 2 月开始试营业的天津贵金属交易所截至今年 3 月，累计成交金额为 2800 亿元。宣称采用 24 小时现货连续交易和“做市商制度”，但却不能实现定价，完全以海外市场价格乘汇率换算，让会员（也就是“做市商”）和投资者对赌，已造成 90%以上投资者亏损。股东结构方面，四个出资股东里除了天津产权交易所之外，三家股东的注册地都子虚乌有，而其中两家股东背后是房地产大佬。

2011 年 1 月 26 日开始挂牌交易的天津文化艺术品交易所，两幅以“份额交易”上市的画作在短短两个月价格翻了 17 倍，大部分时间要么涨停要么跌停，被媒体形容为全球最疯狂的投资品种之一；而股东结构方面，屡屡声成为国家金融机构背景，却被曝光为民营控股，而且与天贵所有着惊人一致的地方——大股东济川投资公司和二股东天津泰运天成投资公司主营业务均来自房地产行业。

而这两家交易所最初的创始人在交易所准备过程中都逐渐淡出。

参与了天贵所创建及二次融资的一位人士表示，天贵所 2008 年成立，一直到 2009 年下半年都“做不起来”，后来在北京找到了地产大鳄——兆阳国际成立公司注资后，重新设计了交易模式，开始试运营后“一下就火了”。

据天津产权交易所内部人士透露，在新股东入股以后，天贵所原来的控股股东天津产权交易所就失去了控制力，“产权交易所主任高栾虽然身为交易所董事长，但是已经不是实际控制人了。天贵所走的路也越来越偏离高栾本来的想法。”

无独有偶，文交所的创始人，首任总经理屠岸春也在交易所第一批品种挂牌之前决然离去。据媒体报道，天津金融办知情人士形象地解释屠岸春离去的原因：“打个比方说，如果你的目标是盖一个五星饭店，结果却被人硬做成快餐厅，怎么办？”

“这些交易所显然已经背离了市里最初进行金融创新的原动力。”一位参与了交易所最初设计的专家埋怨。“金融创新要根植于实体经济、又反过来服务实体经济。这些交易所通过扭曲的交易模式，已经不发现价格、没有融资之类的功能，除了炒作以外没有别的意义了。”

“国有的机构需要国资委审批，很难出资，外资又不准入，剩下的就只有民营的。”一位知情人士透露。

据调查，天津多家交易所都有来自浙江一带的背景，这些游资有炒作期货等衍生品的经验。而也有市场人士指出，天津市政府的某些高层曾在浙江一带任职多年，有大量人脉资源。

无正规金融背景的民营股东“控局”，并以金融创新名义四处开花，与交易所最终失控有着直接关联。

困局与创新边际

据记者调查，天津市并不存在一个完善的金融创新项目提案过程。项目论证也主要集中在是否与现有法律相冲突的层面。“金融创新本身就肩负着推动法律法规的完善，必然是没有现成的法规去套用的，这种论证根本没有意义。”上述专家认为。

实际上，交易所的乱象仅是一个缩影。中央政策的摇摆不定、其他地方政府在金融棋局上的“誓死争夺”，已经逐渐挤压天津“金融立市”的空间，迫使天津金融改革和创新的方向日益偏离了最初规划的轨道。

“地方金融市场的建设，总得有一个重点。”另一位参与天津金融规划的学者表示，天津最后将金融市场建设的重点定位在新金融，也就是以创新为导向、以新的金融工具为依托。

令天津进一步陷入尴尬的是，市场开始有传言“新三板”的推出将令北京成为继上海、深圳证券交易所之后的第三家证券交易所。一位监管层人士也透露，全国性场外股权市场，最终可能真的要落在北京。

> 部分交易所已经背离了设立的初衷。问题集中在设计本意、股东结构和运营模式之上

在复杂猛烈的竞争面前失去了资本市场建设的机会，而港股直通车的夭折有浇灭了建立人民币离岸市场的希望，困惑的天津最终将目光转向了更为艰险的衍生品市场。

事实上，天津的困惑并不是个案，全国有许多个地方政府正在争夺金融市场地位的战斗中焦虑辗转，而金融市场的重复建设、同质竞争正在各地大量上演。

天津文交所受到媒体“炮轰”之后，全国数地依然陆续开张“文化艺术品份额交易”。4 月下旬，郑州文化艺术品交易所启动申购程序，将开始艺术品的份额交易；在北京，九歌艺术品交易所也将于 5 月份正式启动运行；厦门文交所也已经确立了选址，今年内将上马运行。

而以大宗商品为标的物的“电子盘”已经遍布全国，根据证监会统计已经超过 200 余家，其中乱象不断，七个部委联手整顿都收效甚微，并频频爆出携款出逃、爆仓等风险大案。

“中央应该尽快明确态度。”一位参与规划的学者认为，如果继续允许这种重复建设、恶性竞争持续下去，市场将会出大问题。

“金融创新的确是有试错机制，但是试错是有限制、有范围的，更何况有西方金融市场为先例和参考。”一位参与规划的专家指出，天津也好还是其他“先试先行”地区，已到了总结实验结果，进行决策立法阶段，“再试下去，就乱了。”

汉口银行假担保案中的艾群策往事

■ 本报记者 程志云 陈旭 北京、淄博报道

4 月 2 日，武汉东湖宾馆，“全国城市商业银行第十一届发展论坛”正在进行。一名身材高大的黑衣男子大步走向主席台，高声指责主持人汉口银行制造假担保令其背负 527 万元债务，最后被警方强制带离。艾群策大闹会场，令其有了一个响亮的外号——“怒闯男”。

这一切，还都要从艾群策当年在淄博内部职工股市场掀起的大波大浪说起，在那里，他的声望不亚于淄博特产——周村烧饼。

老艾在最火的时候可是曾经先后主导过武汉和淄博两大柜台交易市场的大炒家。

滚滚东逝的大江大河，曾经助他站在潮头，也差点将他拍死在岸边。正是这让他赚了大钱的内部职工股，随着国家突然关闭柜台交易市场，最终又让他赔上了老本。每每提起这段经历，老艾都难免唏嘘一阵。“我现在是 32 家企业的股东呢，只是没有什么钱赚。”

起步武汉

老艾最早的炒股经历与认股证密不可分。

1993 年，武汉长印和武凤凰准备发行上市，老艾认为机会来了。“那时候就买认股证，当时是 2 块钱一张。”老艾说，“当时我估计，如果投 5000 块钱进去，连本带利，我至少可以出来 3 万左右。我算好后，就拿了 5000 元买了 2500 张认股证。”后来中签表出来后，我大概中了不到 3000 股。和一个朋友借了几千块，才交了钱。

很快，老艾又听说延中实业的收购事情，他抓住了这个机会。

12 块多买进延中实业，回落了一下就开始一路猛涨。一天中午，跳出了 39.8 的价格，当时有人提着公款来说“炒到 60 元 -100 元”，老艾坚决卖了。

“这笔单子之后，我不仅把认股时借朋友的钱全都还上了，还赚了好几万元。”他说。后来，老艾又买了沙隆达和猴王股份。

5 个月，老艾手里的 5000 块变成了 10 万块，名副其实的大户。老艾坦言，那时候市场并不规范，钱来的容易去的也快。

1994 年 12 月 29 日武汉市开办股票柜台交易，武汉中商、六渡桥等 8 只股票同时在武汉证券交易中心试点挂牌。这时，老艾开始关注内部职工股。

老艾炒汉柜的时候正是各地柜台交易兴起的时期。这些柜台交易都挂牌在各地陆续开办的证券交易中心，起到引资作用，推动当地经济发展。

柜台交易本身算是内部职工股的一个退出机制。投资柜台交易的股票，也是为了赌它能上市，股价暴涨。

“后来我几乎把在武汉柜台上交易的股票炒了一遍。”老艾说。人们都看指标股，诸如武塑、三特、中南百货、六渡桥，就看这五只股票。只要把指标股抓住了，整个市场就会跟着走。

“当时在汉柜，我不是控制一只股票，而是控制一个盘子、整个市场。汉柜我投入几百万，大概赚了三四千万，更主要是赚了名声。”老艾说。

淄博的大起大落

携武汉之威，老艾来到了淄博。1993 年 9 月开始运行的淄博证券交易自动报价系统是当时国内首个较为完备的场外交易市场，很多人简称其为淄博盘子，时任该系统总经理的王道云力邀老艾来此交易。

当时的情况是，股票价格只有几毛钱，3000 万的股票已经算是大盘股，每天交易量只有 20 万。淄博柜台交易市场甚至连员工工资都出不来。

随老艾而来的还有他戏称的联合舰队——跟风资金。

因为当时市场很小，所以老艾很快在市场中“呼风唤雨”。当时老艾主要炒万通达（即万杰高科）、金海股份、蓝燕还有渝永电力等十只股票左右，全部是大盘股。当时政府没有钱，所有钱都来自于老艾他们的联合舰队。“让市场开红牌开红牌，让开绿牌开绿牌。”老艾说。

随着淄博交易市场的繁荣，发展到几十家股票。还成功和济南、青岛、成都等 8 个地市联网，登记注册的投资者达到 14 万。俨然成为上海、深圳证券交易所之后的第三大证券交易所。“当时连贵州茅台、南孚电池当时都想上淄博的柜台。但是当地政府更多的希望本地企业在柜台上市。”老艾感叹道。

汉柜和淄博柜台交易市场成就了老艾，像万杰高科、鲁抗医药等后来上市，赚了一笔。

随后，老艾开始用在汉柜、淄博柜台赚的钱大量购进很多公司的内部职工股，赌上市。“即使上不了市，当时这些企业的资质非常优良，我也能分到红啊。”他说。

之后，老艾用淄博赚的钱又买了山推股份、鲁抗医药、山东阿胶等很多内部职工股，等待上市。价格从一块多到两块多不等，但随着分红，成本更低。山推股份、鲁抗医药都赚了 1 千多万。后来在山推股份上市时 18 块卖的。

突然死亡

来到淄博，上至政府官员，下到贩夫走卒，不少人都持有企业职工股。

“我当时在水泥厂上班，不买就让你下岗，没办法。”一位出租车司机告诉记者。在淄博市政府部门云集的人民路上，有一座证券大厦，现如今，这座大厦内有一个单位：齐鲁股权托管交易中心。目前，这里负责处理淄博盘子关闭后的股权重新登记等事宜。

亚洲金融风暴如火如荼时，1997 年 11 月，中央金融工作会议决定关闭非法股票交易市场。1999 年 10 月，全国规模最大的淄博证券交易自动报价系统关闭交易网络。

“关的时候惨不忍睹。当时全国有几万家内部职工股企业，上柜的有一二千家，而最终上市的只有 1%。投资内部职工股的多数人血本无归。”老艾说。

临淄一位工商干部和记者聊天时还说起，自己手里还有 5000 股临淄水泥，让记者帮忙问问现在是什么情况。

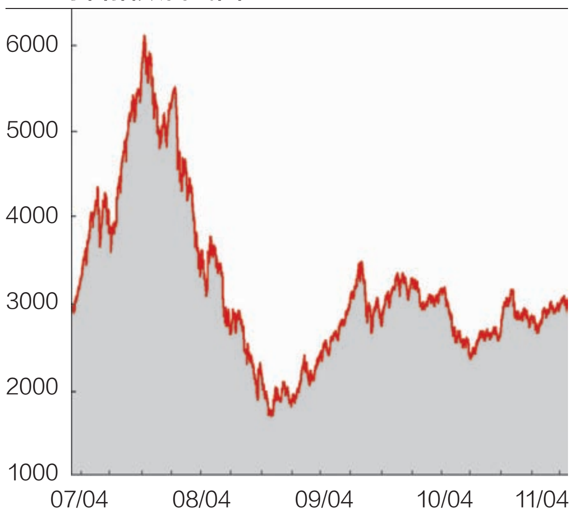
老艾告诉记者，他手中现在还有 32 家企业的内部职工股，占着他将近 2 个亿的资金。“全都成了废纸。那么好的公司这些年都没分过一分钱，很多公司已经亏损的惨不忍睹。”

老艾感叹，现在已经没有人再想起那些在内部职工股投资上受到巨大损失的投资者了。

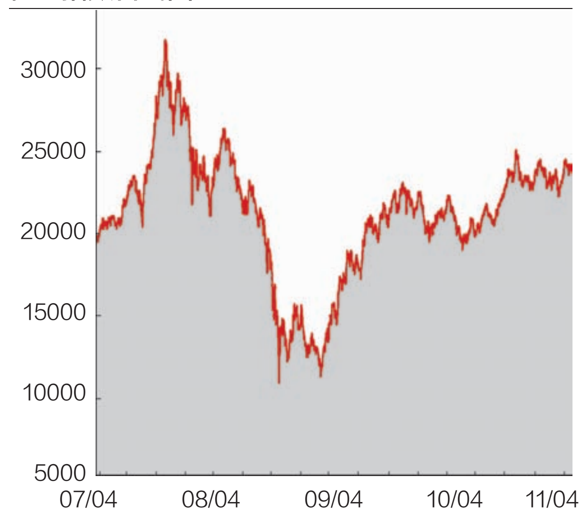
如今，淄博市出现了一个新的行当——黄牛党，专职收购和交易企业职工股，现在他们的大本营就在齐鲁股权托管交易中心。

市场

上证综合指数日线图



恒生指数日线图



道琼斯工业平均指数日线图



伦敦金融时报 100 指数日线图



指数

全球主要股指	路透代码	最新收盘	涨跌(1 周)%	年初以来涨跌%	静态市盈率 *	动态市盈率 *	市净率
道琼斯工业指数	.DJI	12763.31	2.06	0.52	14.93	12.83	2.88
纳斯达克指数	.IXIC	2872.53	1.86	1.63	18.55	14.70	3.11
标准普尔 500 指数	.SPX	1360.48	1.73	0.93	16.13	13.55	2.27
英国富时 100 指数	.FTSE	6069.90	0.86	0.02	12.58	10.83	1.84
法国 CAC40 指数	.FCHI	4090.76	1.71	1.73	12.07	10.69	1.34
德国 DAX 指数	.GDAXI	7472.82	2.43	−5.53	13.48	11.53	1.61
日经指数	.N225	9849.74	1.73	0.97	16.13	14.69	1.34
南非约翰内斯堡综合指数	.JALSH	32664.30	0.02	0.95	14.26	8.96	1.78
沙特阿拉伯 TASI 综合指数	.TASI	6724.26	1.64	0.61	14.57	12.87	2.03
意大利 FTSE MIB 指数	.FTMIB	22351.08	2.48	4.29	1.17	10.96	0.95
巴西证券交易所 BOVESPA 指数	.bvsp	65673.21	−2.07	1.09	10.70	10.44	1.68
印度孟买交易所 Sensex 指数	.BSESN	19157.29	−2.27	−6.11	17.52	15.32	3.45
越南 VNI 指数	.VNI	480.08	5.18	0.67	10.16		1.91
泰国股指	.SETI	1090.17	−1.37	−1.14	13.39	12.83	2.15
马来西亚股指	.KLSE	1531.87	0.60	2.25	16.45	14.99	2.46
菲律宾股指	.PSI	4319.51	1.05	−1.97	13.36	14.04	2.51
韩国综合指数	.KS11	2192.36	−0.25	1.84	9.85	10.22	1.58
台湾加权指数	.TWII	9007.87	0.43	−0.58	13.98		2.02
恒生指数	.HSI	23720.81	−1.73	3.61	12.78	12.29	1.89
恒生国企指数	.HSCE	13208.71	−3.30	2.07	12.60	10.77	2.12
沪深 300 指数	.CSI300	3192.72	−3.25	−3.07	14.98	12.62	2.47
上海综合指数	.SSEC	2911.51	−3.29	−2.15	15.99	12.95	2.52
上证 B 股指数	.SSEB	303.36	−7.52	−0.16	14.91		2.63
深圳成分指数	.SZSC1	12312.99	−3.11	−3.31	20.06	16.33	3.41
深圳成分 B 股指数	.SZSB1	5778.52	−3.17	−1.80	11.13		2.22

年初以来涨跌 % =(上一日收盘价 − 去年最后一个交易日收盘价)/ 去年最后一个交易日收盘价 *100
静态市盈率 = 上一日收盘价 / 最近四个季度每股收益;动态市盈率 = 上一日收盘价 / 前一年度预测的每股收益
市净率 = 上一日收盘价 / 最新公布的账面价值; 成分股市值 = 成份股上一日收盘价 * 流通股数
在计算每股收益时不包括非连续性经营活动、非经常性项目和累计的会计变更等,包含了资本损益、税收抵免等。
免责声明:2010 年,版权所有。仅供资讯用途,不作为投资建议。汤森路透不保证内容的精确性及完整性。
对于使用汤森路透或其关联机构的资讯所产生的损失,不负赔偿等任何责任。
静态市盈率,动态市盈率,市净率及成份股总市值根据汤森路透按照统一会计准则调整计算取得,并不保证与其他机构公布一致

商品

纽约轻质原油连续日线图 美元 / 桶



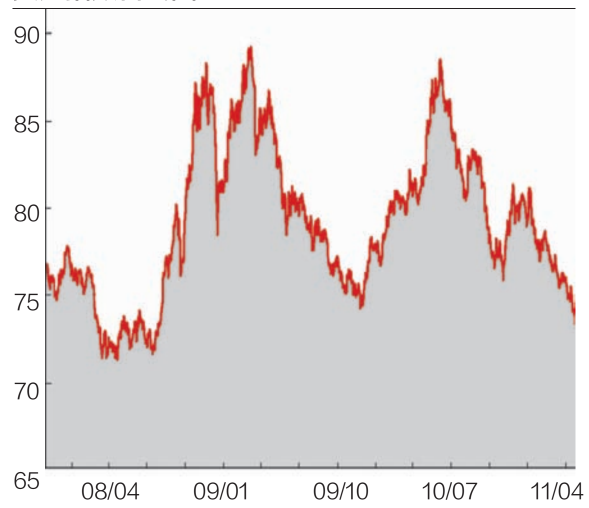
国际现货黄金日线图 美元 / 盎司



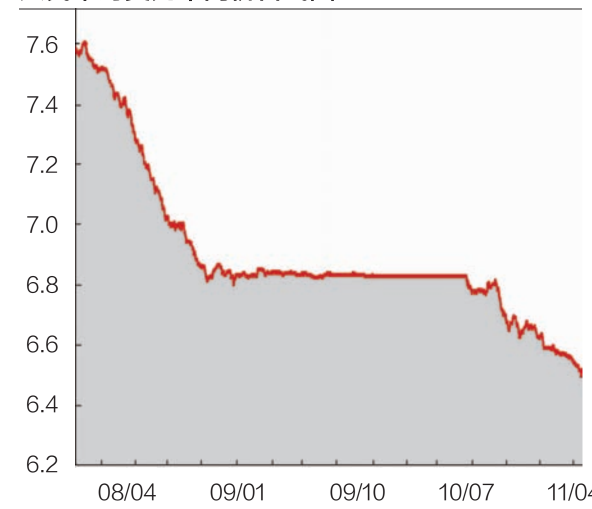
代码	代码	最新价	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
NYMEX 轻质原油连续	L00.NYM	114.05	1.51%	16.52%	114.05	67.13
IPE 布油连续	B00.IPE	122.49	−1.25%	9.07%	126.99	68.15
ICE 柴油	ICE−GAL.ICE	1040.00	2.56%	12.89%	1064.50	585.75
OPEC 一揽子油价	OPECDAILY.OP	119.34	−0.10%	10.18%	120.44	66.84
橡胶连续	RU00.SHF	36675.00	−3.64%	−5.97%	42900.00	22395.00
塑料连三	L03.DCE	11630.00	−2.56%	−1.48%	13580.00	9250.00
COMEX 黄金连续	GC00.CMX	1542.10	2.48%	9.18%	1542.10	1148.60
国际现货黄金	GOLD.NM	1538.47	2.10%	9.06%	1538.47	1146.47
国际现货白银	SILV.NM	49.53	4.83%	48.24%	49.79	17.06
国际现货铂金	PLAT.NM	1849.25	1.47%	2.42%	1867.25	1446.50
国际现货钯金	PALL.NM	783.75	2.12%	−0.89%	862.25	396.25
LME 铜 3 月电子盘	CA03Me.LME	9515.00	−1.71%	−2.81%	10190.00	6037.50
LME 铝 3 月电子盘	AH03Me.LME	2778.50	1.22%	8.15%	2778.50	1828.00
LME 镍 3 月电子盘	NI03Me.LME	27000.00	0.41%	−4.42%	29425.00	17375.00
LME 锡 3 月电子盘	SN03Me.LME	32500.00	−0.76%	1.20%	33600.00	15500.00
LME 铅 3 月电子盘	PB03Me.LME	2559.00	−1.50%	1.04%	2904.00	1535.00
LME 锌 3 月电子盘	ZS03Me.LME	2304.75	−2.59%	−7.70%	2638.75	1577.00

汇率

美元指数日线图



人民币对美元中间价日线图



名称	代码	最新价	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
美元指数	USDX	73.11	−2.30%	−3.98%	88.71	73.74
欧元兑美元	EURUSD	1.4824	2.74%	5.25%	1.4881	1.1877
美元兑日元	USDJPY	81.5400	−1.87%	0.25%	94.9700	76.4300
英镑兑美元	GBPUSD	1.6644	2.00%	3.76%	1.6745	1.4230
美元兑加元	USDCAD	0.9516	−0.77%	−2.99%	1.0852	0.9450
澳元兑美元	AUDUSD	1.0906	3.26%	6.31%	1.0947	0.8066
新西兰元兑美元	NZDUSD	0.8023	0.40%	6.53%	0.8106	0.6560
美元兑瑞郎	USDCHF	0.8735	−2.08%	−5.03%	1.1726	0.8780
美元兑港币	USDHKD	7.7723	−0.03%	−0.29%	7.8064	7.7491
美元兑马元	USDMYR	2.9625	−1.95%	−2.07%	3.3640	3.0030
美元兑新加坡元	USDSGD	1.2273	−1.23%	−2.71%	1.4205	1.2247
美元兑新台币	USDTWD	28.6600	−1.32%	−2.60%	32.5100	28.6400
美元中间价	USDCNY	6.4990	−0.48%	−0.90%	6.8284	6.5156
欧元中间价	EURCNY	9.6348	1.84%	3.62%	9.6445	8.1301
英镑中间价	GBPCNY	10.8130	1.24%	2.31%	10.8518	9.7327
日元中间价	JPYCNY	7.9718	2.10%	−1.54%	8.3008	7.1922
港元中间价	HKDCNY	0.8364	−0.40%	−0.58%	0.8794	0.8388

全球主要经济指标

已经公布

国家 / 地区	指标名称	路透代码	发布日期	发布周期	本期实际值	本期路透调查值	上期实际值	单位
美国	消费者信心指数	USCONC=ECI	4 月 26 日	四月	65.40	64.50	63.40	
美国	耐用品订单	USDGN=ECI	4 月 27 日	三月	2.50	2.00	(0.60)	%
美国	GDP	USGDPR=ECI	4 月 28 日	第一季度	1.80	2.00	3.10	%
美国	新屋销售量	USHNS=ECI	4 月 25 日	三月	0.30	0.28	0.25	百万
美国	房屋待售指数变化率	USNCH=ECI	4 月 28 日	三月	5.10	1.50	2.10	%
美国	扣除飞机的非国防资本货物	USNDXA=ECI	4 月 27 日	三月	3.70	2.80	(0.70)	%
美国	EIA 周原油库存变化	USOILC=ECI	4 月 27 日	每周	6.16	0.80	(2.32)	百万
美国	EIA 周蒸馏油库存变化	USOILD=ECI	4 月 27 日	每周	(1.81)	0.10	(2.50)	百万
美国	EIA 周汽油库存变化	USOILG=ECI	4 月 27 日	每周	(2.51)	(1.10)	(1.58)	百万
英国	GDP 初值(季率)	GBGDP=ECI	4 月 27 日	第一季度	0.50	0.50	(0.50)	%
英国	GDP 初值(年率)	GBGDPY=ECI	4 月 27 日	第一季度	1.80	1.80	1.50	%
德国	CPI 初值(月率,大致时间)	DECPP=ECI	4 月 27 日	四月	0.20	0.20	0.50	%
德国	CPI 初值(年率,大致时间)	DECPPY=ECI	4 月 27 日	四月	2.40	2.40	2.10	%
德国	进口物价指数(年率)	DEIMPY=ECI	4 月 28 日	三月	11.30	11.30	11.90	%
德国	非季调总失业人数	DEUEMN=ECI	4 月 28 日	四月	3.10	3.10	3.20	百万
德国	经季调后失业率	DEUNR=ECI	4 月 28 日	四月	7.10	7.00	7.10	%
德国	季调后失业人数变化	DEUNRT=ECI	4 月 28 日	四月	(37.00)	(30.00)	(55.00)	千
法国	消费者信心指数	FRCONC=ECI	4 月 27 日	四月	83.00	83.00	83.00	
意大利	商业信心指数	ITBUSC=ECI	4 月 28 日	四月	103.00	103.80	103.80	
意大利	消费者信心指数	ITCONC=ECI	4 月 27 日	四月	103.70	105.00	105.20	

即将公布

国家 / 地区	指标名称	路透代码	发布日期	发布周期	本期路透调查值	上期实际值	单位
美国	国内汽车销售额	USDCA=ECI	5 月 3 日	四月	4.80	4.86	百万
美国	国内卡车销售额	USDTR=ECI	5 月 3 日	四月	5.30	5.08	百万
美国	工厂订单	USFORD=ECI	5 月 3 日	三月	1.5	−0.1	%
美国	营建支出	USTCNS=ECI	5 月 2 日	三月	0.0	−1.4	%
英国	英国央行利率决定	GBBOEI=ECI	5 月 5 日	五月	0.50	0.50	%
英国	CBI 零售销售差值	GBCBIS=ECI	5 月 3 日	四月	17	15	#N/A
英国	央行消费信贷	GBCRED=ECI	5 月 4 日	三月	0.50	0.80	十亿 英镑
英国	全国房屋价格指数(年率)	GBNHP=ECI	5 月 4 日	四月	−0.7	0.1	%
英国	非季调生产者物价指数产出价格(月率)	GBPPI=ECI	5 月 6 日	四月	0.7	0.9	%
英国	非季调生产者物价指数产出价格(年率)	GBPPIY=ECI	5 月 6 日	四月	5.1	5.4	%
德国	工业订单(月率)	DEIND=ECI	5 月 5 日	三月	0.2	2.4	%
德国	工业产出(月率)	DEIP=ECI	5 月 6 日	三月	0.3	1.6	%
德国	制造业采购经理人指数	DEPMIM=ECI	5 月 2 日	四月	61.7	61.7	
德国	服务业采购经理人指数	DEPMIS=ECI	5 月 4 日	四月	57.7	57.7	
法国	服务业采购经理人指数	FRPMIS=ECI	5 月 4 日	四月	63.4	63.4	
法国	制造业采购经理人指数	FRRPMI=ECI	5 月 2 日	四月	56.9	56.9	
法国	进出口差额 欧元	FRTBAL=ECI	5 月 6 日	三月	−6.5	−6.6	十亿 欧元

数据提供:Wind 资讯、路透 截至 2011 年 4 月 29 日

更多财经资讯尽在路透中文网 Reuters.com.cn

国之杰8年“抗战”结束?中信信托借壳安信几成定局

■ 本报记者 程志云 北京报道

停牌11个月之后，中信信托重组安信信托的老故事终于有了新的章节。

4月26日,安信信托复牌,随即被牢牢的封在14.96元的涨停板上,全天交易量168.8万手。而在此后三天里，安信信托依然每天一字涨停板,截至上周五股价飙涨至19.92元。

在此前一天召开的公司第六届董事会第十二次会议上通过了向中信集团、上海国之杰投资发展有限公司(下称上海国之杰)定向发行合同的补充协议。

新《协议》实际上仅对2006年中信信托借壳安信信托上市方案做出部分微调,国之杰投资认购新增股份数量从1.5亿股调减为1亿股。

不过,业内人士指出,更重要的是,此次复牌即意味着证监会对于已经酝酿多年的中信信托借壳安信信托登陆国内A股的方案终于有望放行。

而对于从2003年就开始重组安信信托的上海国之杰投资而言,一场持续了8年历尽艰辛的资本游戏终于就要落幕。

股民老张的等待

对于股民老张而言,投资安信信托就是一场马拉松式的等待。

2006年11月22日,安信信托宣布和中信信托签订《合作意向书》,并进行全面重组。当日安信信托收出涨停,股价为4.79元。

2007年1月16日,安信信托复牌,并拿出了具体的重组方案。安信信托对中国中信集团公司、中信华东(集团)有限公司和上海国之杰投资发展有限公司三家进行定向增发10亿-15亿股。

股票发行完成后,中信集团成为安信信托的第一大股东,国之杰退而成为第二大股东。同时安信信托持有中信信托100%的股权，从而实现中信信托借壳上市。

随着重组方案推出,安信信托股价得到市场的大力追捧,以9个涨停板的速度,笔直地冲上11元。

老张就是在彼时杀入了安信信托,静待重组。

2007年12月27日,安信信托公告了中信借壳的细节:安信信托非公开发行不超过13.62亿股，发行价格为4.30元/股。其中,中信集团以其持有的中信信托80%股权认购不超过9.7亿股，中信华东以其持有的中信信托20%股权认购不超过2.4亿股,国之杰以现金认购1.5亿股。

在重组消息的刺激下,安信信托一度飙涨到39元。老张告诉记者,当时市场都说中信信托是国内最好的信托公司,资产注入后每股至少能看到50元。

2008年6月16日，安信信托公告称经中国证监会并购重组委员会审核，公司向特定对象发行股份购买资产暨重大资产出售事宜的申请获得有条件通过。

不过,令老张困惑的是,此后,安信信托重组前景反而变得似真似幻起来。“安信信托重新上报材料一直没有获批,我多次打电话去安信信托问,对方就回答说证监会没有批，只有股东大会同意定向增发购买资产等方案有效期延期一年又延期一年。”

> 此次复牌即意味着证监会对于酝酿多年的中信信托借壳安信信托上市的方案终于有望放行

此时,老张的安信信托股票已经从高点跌回了16元,基本上回到了成本线,更令老张更没有想到的是,这一等就是3年。2010年6月1日,安信信托突然宣布因重要事项未公告开始停牌。当日安信信托收盘价13.65元。这已经低于老张的成本线了。而在此后安信信托开始长达11个月的停牌。

老张告诉记者,在此期间,安信信托始终没有给股民一个解释,托关系去向中信集团的朋友打听，结果是,估计重组没什么希望了。

“为什么修改个方案要3年的时间?到底是成还是不成也该有个交待啊!”老张愤怒且无奈着。

不过，在2011年4月26日,中信信托借壳安信信托“重启”了。

重组重启

实际上,新的方案修改并不太多。

根据4月26日公告,由于中信集团发展需要并经国务院特别批准,中信集团有权将所持中信信托80%的股权转让给其全资或控股子公司,因此,实施定向增发的主体之一可能由中信集团变更为其全资或控股子公司。

其次,在维持原有交易方案内容基本不变的前提下,上海国之杰认购安信信托的新增股份数量由1.5亿股调减为1亿股。

一位资深投行人士告诉记者,新的方案很可能是一个各方都妥协的结果。此外,最近三年发生了很多变化，包括中信信托资产已经成长很多,原有的重组安排必然需要进行一些调整,这既涉及中小投资者利益的保护,也涉及国有资产保值问题。

“上海国之杰从1.5亿股调减到1亿股,是一个很大的让步。如果按照20元股价计算,这就等于纸面上少赚了7个多亿。不过从另一个角度上看,或许这是最聪明的办法。中信信托借壳已经几经波折,上海国之杰自身又没有能力重组安信,只要借壳成功,上海国之杰肯定还是稳赚的。而一旦错过这个时间窗口,重组可能就遥遥无期了。”他说。

此外,记者从接近监管部门人士了解到,11个月的长时间停牌已经引起了股民的普遍不满,此次重组方案调整后,审批进程可能将会大大提速。

一位长期跟踪安信信托的分析师表示,未来,中信信托借壳安信信托之后，有可能形成一种“双核”模式,即业务线、流程、风控上由中信信托整合安信现有业务;而在销售方面保留安信信托原有的壳资源及品牌,形成上海和北京两个营销中心。

实际上，从安信信托2010年报来看,新增设立信托项目31个,新增信托资产规模89.61亿元；实现营业总收入30,992.93万元，归属于母公司的净利润9,266.38万元,累计净利润较上年同期增长96.07%。

此外,安信信托已经提出了销售模式战略性转变的要求。公司业务模式在已经实现了由原来以银信合作模式为主向以信托投行(项目融资型)业务为主的基础上，再次开始了向信托产业投资基金型、私人信托业务、中长期信托业务的第二次战略转型。

“拥有了安信的壳资源和品牌,中信信托就等于在上海乃至长三角地区拥有了一个重要的立足点。”该人士称。

国之杰重组账本

而对于上海国之杰投资而言,一旦中信信托借壳成功,其长达8年的马拉松式的重组也终于告一段落,付出的巨大成本也终于可以回收了。

2003年,鞍山信托完成了清理整顿,获得重新登记。与此同时,民营企业背景的上海国之杰入主鞍山信托。

然而,国之杰随即发现,为了到手的这块金融牌照还将付出不少代价,尤其是一些历史遗留问题,包括大量的应收账款,其中不少是指令性借款,有些账款甚至已经接近10年仍未核销。

此前,曾有一位安信信托人士表示,上海国之杰为了重组安信信托花费了巨大的时间和金钱成本。从2002年接替海尔集团成为安信信托大股东之后,上海国之杰先是帮助安信度过重新登记,接着又解决巨额应收账款问题。此外,国之杰还帮助安信成功更名,迁址到上海,并成功完成股权分置改革。这其中,国之杰陆续投入资金与资产高达6-8亿。

然而,一位上海本地金融机构人士却认为,上海国之杰从来就不是一个好的信托公司的经营者。

“在2000年初,一些民营地产商收购金融公司用意十分明显,就是为了给自己的项目融资。安信信托也为上海国之杰的一些项目进行贷款或者发售了贷款信托计划。但是自从德隆事发之后,监管层对于金融机构与民营股东之间的关联交易一天比一天看得紧,国之杰想通过信托公司融资并不容易。另一方面,上海国之杰真正进入安信才发现里边隐性帐目很多,是真正的泥潭,投入了巨大的成本，但也无力继续整合安信信托。只能借助外部力量。”他说。

而按照现在的情况来计算,如果顺利增发后安信信托股价达到20元,那么上海国之杰将持有安信信托2.5亿股,价值50亿元。

中信信托借壳安信信托历程



行长人选未决 上海银行上市延期

■ 本报实习记者 高翔 记者 刘兆琼 上海报道

4月28日，上海银行召开的2010年度股东大会通过了其上市方案有效期延长一年的议案,这昭示着上海银行最迟能在2012年5月28日上市。

不过耐人寻味的是,在其上市步伐正在有条不紊推进之时,该行行长位置自原行长瞿秋平调任证监会后一直处于空缺状态。

行长人选未决

去年年底,时任上海银行行长瞿秋平调任证监会,任协调部主任。有媒体称,此次调任源于中央与地方干部交流的组织安排。

在这之后,行长位置人选一直悬而未决。当记者问及行长位置是否空缺时,上海银行一位内部人士给予了肯定答复。不过,对于新行长人选是通过招聘还是任命时,对方对此三缄其口。

一位银行业人士对记者直言:“行长位置?空缺,在招。”记者查阅4月29日刚刚出炉的2010年年报,行长位置上依然显示的是“瞿秋平”。原行长调任证监会已近半年,新任行长何时到位,依然是个未知数。

而近几年来上海银行高层也时有变动。

2008年6月,上海银行曾高调宣布启动A股上市计划，但在当时,上海银行董事长、党委书记和行长三职由陈辛一人兼任,此类做法不符合上市公司的规定,成为上市路上的绊脚石。当年9月,为上市铺路,上海银行完成了高层人士变动,原建设银行上海分行行长宁黎明当选为上海银行董事长,原工行上海分行副行长瞿秋平成为该行副行长,陈辛担任行长。

原上海银行董事长傅建华调任浦发银行行长。到了2008年11月,行长陈辛“回娘家”,调任浦发银行党委副书记、副董事长。此前他曾担任浦发银行副行长、信贷部总经理。

这种上海本地各金融机构高层“交叉任命”的方式,也是上海市政府的特色。当时有资深银行人士评论说:“换来换去就是那些人。上海的金融企业看似很国际化,但是用的高层都是上海本地培养的，很少有外来的。”而民生、中信这些股份制商业银行的上海分行高层多为外地派出。

2009年浦发银行曾公开招聘3名副行长人选，这是上海金融企业首次由董事会自主公开招聘副职高管。此前浦发银行副行长以上的高管都属市管干部，由市委组织部任命产生。

同为市属金融企业,不知上海银行新任行长拿到的会是市委组织部的“任命书”还是董事会的“聘任书”?

上市延期

行长位置长期空缺,高层人士的频繁变动,对于急于上市的上海银行来说显然不是什么好消息。而从2000年最早透露上市意向至今,上海银行的上市之路可谓一波三折。

2006年曾被传即将H股上市。2008年，该行曾高调启动A股上市方案,但最终没能赶上第一波城商行上市潮,后因金融危机到来等原因,A股市场许久未出现城商行新股。

去年5月28日，上海银行召开临时股东大会。从会议议题来看,这次临时股东大会是专为上市而召开。会上审议并高票通过了《关于首次公开发行股票并上市的提案》，计划发行A股至多12亿股，募资约180亿元,保荐人为国泰君安,主承销团包括国泰君安、中信证券、申银万国等,财务顾问高盛高华，并聘请普华永道、万商天勤事务所提供审计和法律服务。

2011年2月23日,在“2011年上海金融国资国企改革发展工作会议”上,上海金融官员提到将推动上海银行“力争2011年上市”。

不过,去年临时股东大会提案的有效期只有一年,未能按照计划“如期”上市的上海银行,不得不在今年股东大会上审议“延期”提案。按照此提案,上海银行应最迟在明年5月28日前上市。

此前,《财经》杂志曾援引一位投行人士的话称,2011年是上海银行上市的最佳时点。“监管环境可能起变化,证监会对各地上市指标采取严格的地域平衡,明年到底是上海银行还是国泰君安就不好说了。”

截至2010年6月末,上海银行总资产为5090亿元,在所有城商行中位列第二,仅次于北京银行。资本充足率为10.94%,核心资本充足率为9.27%,均低于行业平均水平。相比之下,据各家城商行年报显示，截至2010年末,宁波银行资本充足率为16.2%，北京银行为12.62%。其存贷比为74.45%,非常接近75%的监管红线。

低于城商行平均水平的充足率、接近监管红线的存贷比以及不断开设的异地分行——这些因素都加剧了上海银行对资本的渴求。据测算,到2012年上海银行累计资本缺口将超过350亿元。此前,上海银行是依靠发次级债和定向增发来融资。

连横第三方支付 光大银行电子营销“大一统”

■ 本报记者 程志云 北京报道

对于正在谋求H股上市的光大银行而言,仅仅依靠33家一级分行、500多个物理营业网点所提供的服务和营销能力是非常有限的,这成了其业务快速发展的掣肘。

而光大银行电子银行部正在与支付宝、财付通等第三方支付进行的合作以销售光大的金融服务和理财产品正在打破这一制约因素。

网上银行、手机银行、第三方支付机构、ATM机甚至电话呼叫中心等电子渠道或许会成为光大银行另一个重要的业务来源。

连横第三方支付

光大银行和支付宝的第一项重要合作是在去年5月份开辟了公共事业缴费服务。

该项业务中,光大银行向支付宝开放了“阳光e缴费”的业务平台。支付宝的客户可以通过光大账务系统进行水、电、煤、手机和电话等账单处理。

不过,光大银行的脚步没有止于此,据李坚介绍,光大银行一年来一方面向支付宝、财付通、中国移动、中国银联、东亚银行等几十家合作伙伴开放了“公共事业缴费平台”，另一方面，也陆续拓展了200多家公共事业单位,丰富了缴费项目。

据了解,去年该项目交易金额是4个亿，其中99%的交易额都来自于其他银行。2011年,李坚的目标是交易额达到13亿。

李坚希望这些用户享受到了网上缴费提供的便利,看到服务的提供者是光大银行,最终成为光大银行的客户。

“我们现在考虑的问题,就是支付宝、财付通、拉卡拉类似这样的第三方的公司,他们有稳定的活跃的客户群。而他们没有产品,而我们光大银行是有产品的。我们前期就是通过缴费服务这么一个产品先切进去,把我们的平台先搭起来。未来,会有更多的光大银行的金融服务和理财产品通过第三方这个渠道,保证安全性的情况下,快速的售卖出去。”李坚称。

记者了解到,4月份光大银行将会推出对各家银行的个人贷款还款项目,包括保险、理财等也将陆续登录第三方支付的平台上。

“我们和第三方支付机构各有各的优势，应该是共赢的关系,而不是竞争。”李坚说。

整合内部渠道

几年前,光大的各个电子渠道是由多个部门分管的。例如,自助设备和短信平台归零售业务部管理，客服中心归信用卡中心管理,门户网站归办公室管理。

而通过4年时间,李坚逐步把这些业务都收归电子银行部统一管理。

“以前,单个渠道进行管理,很多部门也投入很多金钱和心血,但效果总不是特别理想,客户体验也不好。对于客户而言,一个银行的各种渠道应该是统一的体验。如果他在ATM机上卡被吞了,就可能向客服去投诉,同时我们也可以通过短信去通知他取卡。这些电子渠道如果都独立在各个部门就涉及到协同的问题。服务难以统一。”李坚称。

以客服中心为例,2008年电话的接通率不到50%，为了提高接通率,客服中心提出继续扩大两三千平米的办公面积,招人。不过两年之后，光大银行业务翻了一番，但客服中心来电量只增长了15%,也没有租新的办公楼。

一位光大银行电子银行部人士告诉记者,很多客户打客服电话就是为了查信用卡账单。我们就通过短信和邮件主动向客户推动电子账单,客服中心的来电量一下子就下来了。

在此基础上,客服中心也逐步转型提供营销服务。李坚告诉记者,现在客服中心每天的来电量大概15万以上，这相当于500多家网点客户的来访量,然后我们的自助设备,如果按交易量的话应该是每天20万左右,还有网上银行、手机银行,整个客户接触加起来的话应该是每天几十万次,如果每次都进行一些营销的话,其实还是会很有效果。

“我们首先要做的是对电子渠道进行统一、协同管理,与物理网点进行无缝对接,达到一个光大银行的立体化服务与营销的体系。未来,在我们物理网点不能控制到的地方,我们就可以把其他银行的客户通过电子渠道在网上银行开户,把他们的资金转到光大银行的银行来。一个物理网点存款达到15亿就可能打平,而电子渠道的成本却很低。如果我们能够通过电子银行给银行带来几十万客户，几十亿存款,那么,电子渠道的价值就凸显出来了。”他说。

两条销售网络

实际上，对于正在谋求H股上市的光大银行而言,如何实现业务的快速扩张是一个重要课题。

目前，光大银行拥有33家一级分行、500多个物理营业网点。

一位业内人士指出，对于像光大银行这样的中型股份制商业银行，在全国范围内大规模布置物理网点是必需的过程。但同时必须指出，这些物理网络的铺设又存在投入成本高、回收时间长的问题。尤其是近年来在一些中西部中心城市，物理网点必须达到一定规模，但又必须和工农中建甚至邮储等当地有网点的老银行竞争客户。

> 对于正在谋求H股上市的光大银行而言,如何实现业务的快速扩张是一个重要课题

“因此,打通第三方支付平台和整合自己的电子渠道这两条销售通道对光大银行就可能成为一个重要的战略机会。如果这种销售能够成体系成规模,那就打破了银行传统业务过分依赖网点的困境。”他说。

记者了解到，从2010年,招商银行就推出了“i理财”服务平台，专门为使用招行网银的客户提供专属的银行理财产品。而iphone4热卖以来,各家商业银行也纷纷推出针对iphone的可下载的客户端。

李坚告诉记者，从部门一成立,在建渠道的同时,光大就一直有一个商业智能团队。我们在数据集中的基础上,又建立了一个数据仓库,开发商业智能服务。我们给这个项目提出三个要求:你必须通过数据分析来告诉我们,什么样的客户喜欢用什么样的渠道,然后买我们什么样的产品。

“例如,我们通过数据发现,目前从我们的财富级以上客户看,拥有理财等各类产品越多,他的电子渠道使用率就越高,远远高于全部客户的平均水平。”他说。

实际上,从光大集团的层面来讲,这种营销需求也十分强烈。

一位光大银行电子银行部人士告诉记者,光大集团企业间的联动是有硬性要求的,现在每个月都出台集团企业联动动态报告,包括光大永明保险最近就和我们频繁接触。

“现在银行85%以上的基金定投销售是通过电子渠道做的,手续费6折。下一步要在我们的电子渠道销售光大永明的保险。”他说。

“我觉得光大银行经过这几年市场战略调整，这次转型我们可能急需的是扩大客户规模。现在我们的很多理财产品其实很有优势,却卖不过一些同业。比如说年轻一代的白领都选择招行。这是值得我们去下功夫去研究和改进的。”李坚说。

农银汇理基金荣获上证报
2010年度"金基金·股票投资回报奖"

农行再次索赔 中信保"金源旧账"阴霾未消

■ 本报记者 欧阳晓红 张云 北京、上海报道

倘若上海金源国际经贸发展有限公司(下称金源)破产,其拖欠农业银行上海分行近3亿元的贷款就将成为坏账,而为金源提供投保服务的中国出口信用保险公司(下称中信保)或将被牵扯进去。

来自上海方面的消息称,由于资不抵债,金源公司拟向法院提出破产申请。据了解,不久前,农行又一次向拒赔的中信保提出赔款要求。

与此同时,中信保领导班子悄然调整,梁志东改任公司"首席专家",不再担任公司党委委员和副总经理,同时提拔了三名总经理助理。

中信保高层调整

据悉,在毫无任何征兆的情况下,保监会以红头文件方式免去了梁志东的行政职务。

4月8日,中信保党委书记王毅宣布了干部任免文件,查卫民、殷延辉、谢志斌等任中信保党委委员、总经理助理;梁志东不再担任中信保党委委员、副总经理,任公司首席专家,享受公司副总经理级待遇。

王毅说,此次对公司领导班子的补充调整,是保监会党委从公司发展改革的大局出发,结合公司领导班子年龄、专业、知识结构的实际以及工作需要,根据考察推荐情况,经过通盘考虑、慎重决定的。

资料显示,1954年5月出生于山东的梁志东先后毕业于山东大学俄文专业、外交学院英文专业,是国内最早获得英国皇家特许保险人资格人士。其曾在解放军参谋总部、外交部工作,历任中国人民保险公司英国分公司总经理助理、中国人民保险公司总公司部门总经理。

据悉,梁志东曾非常活跃,每年都以中信保"首席承保人"身份发布中信保的《国家风险报告》,不过自接到保监会免职令之后,其便以身体不适为由,一直未在中信保露面。

"可能因为梁总快到退休年龄了,因其在领导班子成员中年龄偏大,现在新老班子交替,需要补充新人。"一位中信保人士说,"或许梁总比较主动,想让年轻人干。"

据消息人士称,中信保聘梁志东为"首席专家",也意味着"首席承保人"一职的空缺。不过,梁志东的去职消息在国内大型成套设备出口圈内"炸开了锅",纷纷在问梁总怎么被免职了?业界分析人士认为,这是因为其在中信保信用保险承保与否的决策中曾占有重要一席。据悉,国内进出口商拿到了中信保信用保险的保单就容易获得商业银行的贷款。

旧账阴霾

轰动一时的金源"合同诈骗案"也是因为其获得了中信保国内贸易的信用保单,才最终取得农行总计2.93亿的贷款。

在该案中,买方为纵横控股集团有限公司(简称纵横控股),卖方为上海科利商务咨询有限公司,是金源的关联企业。双方于2008年5月签订了PTA销售框架合同;卖方就买方付款责任投保了中信保的国内贸易信用保险,获保额3.66亿;随后,卖方又以买方应付账款及中信保保单向农行上海市分行分批累计贷款2.93亿,期限半年。

结局是上海金源原董事长周跃进一审被控以贷款诈骗罪,被判刑6年,并处罚金人民币100万,金源公司也因犯骗取贷款罪,被判处罚金人民币900万元。上海市高级人民法院于去年9月7日开庭审理周跃进、金源公司涉嫌贷款诈骗案,但二审结果是维持一审判决。

在去年的周跃进致律师函中,有这样一句话"中信保有一项名为国内贸易信用险的险种,农行表示若我们能够获得中信保的承保,则他们将考虑给予融资支持"。最终结果是,周跃进如愿以偿获得了农行的融资支持。在周跃进一审判决之前,媒体曾报道"一位中信保重要人物、周跃进、纵横控股董事长袁柏仁等三人有着十多年的交情"。

> 与出口信用险相比,在国内做内贸险业务难度很大,可谓"如履薄冰"

不过,令金源公司副总经理刘卫东不解的是,"受害单位"即农行上海分行一直希望通过仲裁和民事诉讼来行使自己的债权,并未把涉案贷款视为坏账而放弃,也未举报金源。

据了解,在此案罪名成立情况下,中信保即可逃避其依据《国内贸易信用保险条款》所理应承担的赔付责任(赔付金额为纵横对金源公司应付账款3.66亿的90%,即3.3亿元)。

那么,为何农行执意索赔呢?"因为农行觉得太冤了,对上也不好交代。"一位知情人士说,"直接原因或是农行原以为能从金源那索回贷款;一旦金源破产,农行就只能指望中信保的赔款了。"

金源申请破产

掐指算来,自去年10月开始,判刑6年的周跃进已服刑6个月。虽然周跃进案件画上句号,但金源公司与银行的欠账清算还未开始。

据一位熟悉周跃进的人士说,目前最新进展是,金源拟向法院提出破产清算申请。这位人士表示,今年春节期间,金源就已"拍板"欲申请破产清算。"再撑下去已毫无意义。金源拖欠银行的资金缺口为4亿,之外的欠款还有水、电、物业费等。"

据了解,3月1日,金源专门召集了农行、华夏银行、中信银行三家债权银行商榷,准备启动破产清算程序,而三家债权银行也表示无可奈何。

不过,金源所剩资产不多,上述接近人士粗算,即便是破产清算拍卖,债权银行最终也许只能拿回10%的贷款。此时位于上海东方路989号中达广场16楼的金源公司已人去楼空。金源曾在最为辉煌时候买下了整个16楼。但现状是三部高层电梯、一部货梯以及安全通道都无法到达16层。

中达物业管理公司人员告诉记者,电梯是他们关的,其他的水电设施也全部关闭,原因是这家公司悄悄走掉,还欠他们30多万物业费。上述物业人员告诉记者,金源办公室有些东西还在,只要他们来人,就不得不联系物业,寻找多日没有结果,他们表示现在只好守株待兔了。

"金源"——这个昔日上海"走出去"的排头兵已经"倒下"。或许,这并非偶然。一位接近中信保内贸险部门人士坦言,与出口信用险相比,在国内做内贸险业务难度很大,可谓"如履薄冰"。原因有三:贸易基础不好;贸易规则不清晰;信用道德基础较弱。

牵手保险教父 大众保险外资战投初定

■ 本报记者 张云 上海报道

在与安联、安盛擦肩而过之后,大众保险引进外资战略投资者事宜终于有了最新进展。

一位大众保险内部人士告诉记者,此次牵手的是保险界传奇人物,AIG原CEO莫里斯·格林伯格,其将通过旗下投资公司胜达国际集团(Starr International Co.)持有大众保险不超过20%的股权,目前具体方案已经上报保监会,正等待批复。

牵手保险教父

"公司股东已经与格林伯格方进行了深入交流,最终决定让外方持有不超过20%股权。"大众保险一内部人士透露。相关的尽职调查已经完成,方案已经上报保监会,如无意外,年内可实现这一战略投资。

据了解,这项谈判从去年就已经开始,起初格林伯格方希望在股权方面绝对控股到60%,但保监会以法规不符为由不予批复。双方经过深入交流,考虑一旦超过25%投资上限,大众将变成外资身份,政策限制加上监管影响将不利于公司经营,遂最终决定以参股的形式持有不超过20%的股份,但格林伯格也有自己的条件,那就是取得大众的经营控制权。

对于具体的实施路径,相关人士透露曾先后有两套方案选择,一是外方单向增资,二是接手上海国际集团19.89%的股权。上海国际集团是大众第一大股东,持有22800万股。目前后一种方案实施的可能性比较大。对此,大众保险方面表示现在尚未确定,一切以保监会批复为准。上海国际集团办公室负责人则表示并不清楚,要问大众保险。

成立于1995年的大众保险是我国第一家股份制商业保险公司,但最终因为过度扩张、投资失利、车险亏损等原因折戟沙场。

大众保险目前尚挣扎在盈利边缘,而后来新成立的保险公司则异军突起,实现盈利后纷纷提出上市目标,如2004年成立的天平车险创立成立三年就实现盈利,目前正在上市审批阶段。

财险盈利前景

大众保险内部人士表示,2010年上半年公司就实现了小额盈利,在竞争激烈的保险市场,格林伯格的加盟或许可以助一臂之力。

作为美国保险业教父级的人物,莫里斯·格林伯格执掌AIG集团38年,成功推动友邦中国独资身份。此次投资大众保险,业内人士分析,除了格林伯格在中国有深厚的人脉,对财险公司盈利前景看好也是推动合作达成的主要原因。

走过盲目扩张和亏损泥淖的中国财产保险正迎来稳定的盈利期。2010年中国财险全年保费收入达到3894亿元,与"十一五"开局时的1580亿元相比,净增加了2.5倍。

"以往是盈利的公司屈指可数,现在除了几个亏损的,整个中资财险行业正在实现稳定赢利。"一位财险公司负责人表示。

1996年成立的永安保险与大众保险属同龄人,曾因车险"一险独大"陷入严重亏损。永安保险2009年主动调整业务结构,大力发展非车险业务,当年就扭亏为盈,全年完成保费收入53亿元,首次实现利润2000万元,2010年盈利两亿多元,正力争连续三年盈利准备上市。

大众保险此刻的关键词也是调结构,控成本。光大证券分析师认为,随着2009年车险市场的规范和盈利周期的到来,财险市场前景看好,大众保险2010年上半年实现盈利。产险市场未来2—3年都将处于盈利期,大众保险很可能重启上市,这应该也是格林伯格作为战略投资的主要目标。



一季度重陷全行业亏损
期货公司整合与坚守困厄

■ 本报记者 田芸 北京报道

十年亏损，两年盈利，2011年春天却重返全行业亏损——或许你不相信金融界还有这样"悲惨"的行业，但是没错，你看到的正是中国期货业的行业账单。

根据本报采访得到权威机构的未公开统计数据，全国160余家期货公司2011年第一季度再次全行业亏损。江浙一带的期货公司们，在去年共实现了10亿元的利润之后，今年1月竟旋即亏损2000万元。

直接导致这一转折的，是监管重拳不断挥向期货市场，交易活跃度锐降，第一季度期货市场交易量环比下降了接近一半。

据悉，监管层已借此约谈期货业龙头机构敦促行业整合，而另一面，期货公司强守阵地以求未来能把手中日益稀缺的期货牌照卖个好价钱，全面复亏的期货行业徘徊在抉择边缘。

寒冬再现

去年12月，倪志伟（化名）接受了本报采访，作为一家刚刚扭亏为盈的中型期货公司总经理，那时的他焦虑地奔走，希望在越来越严格的监管形势下挽留公司刚刚创造的第一笔利润。

如今再见倪志伟，他已经淡然了许多，"是的，我们又亏损了，省里的四家期货公司第一季度都亏损了。"

该期货公司注册资本1亿元，目前客户保证金为3亿元左右。公司的前身是一个大省的物产公司。1998年，期货行业大规模整顿，自那时起，中国期货业就进入了严控、平稳的发展期，年交易量在2000年时达到1.6万亿手的谷底，之后上升速度相当缓慢。

在2008年之前的十年里，倪志伟的公司和其他期货公司一样勉强度日。"这十年，整个期货行业总体计算是亏损的。"一位经营期货公司15年的高管说。

2009年，期货行业开始有了质的发展，全年交易量达到130万手，比上年基本翻了一倍，规模已经跃入全球领先水平。

也就是在这一年，倪志伟所在的期货公司开始基本收支持平。到了2010年10月，期货市场交易量大涨，该公司10月份手续费和保证金利息收入500万元，除去房租、人员工资和缴纳各种费用之后，第一次出现了100万元的净利润。该公司在2010年的净利润达到了550万元。

然而好景不长，2011年初，随着期货市场交易量的大幅下滑，这家期货公司再度陷入亏损——1月份手续费和保证金利息收入共300万元，亏损120万元；2月交易量近一步下滑，亏损140万元；3月小幅增长，依然有20万元的亏损额度，整个一季度亏损达280万元。

这只是中国期货市场的一个缩影。继2009年、2010年我国期货实现了全行业盈利之后，2011年第一季度重返全行业亏损。

本报从权威渠道获悉，1月份国内期货公司经营总计净亏损1亿元，其中情况较为严重的江浙辖区亏损额度超过了2000万元。

而2010年，江浙沪辖区内49家期货公司累计实现净利润超过了10亿元。

记者对几个省份进行了抽样调查，发现今年一季度，各省期货公司亏损面普遍超过了70%。山东省有20余家期货营业部，80%的营业部亏损；山西省一共有4家总部在晋的期货公司，除一家经营持平外，其余三家均为亏损；内蒙古自治区共设有10余家期货营业部，无一盈利。

"第一季度因为遇到春节假期，每年交易都会淡一些，但是类似的行情走势下，交易量一般只会减少几个百分点，并不是明显的淡季。"北京一家期货公司高层称。

"重返芝加哥"

亏损的背后，是我国期货行业从去年年底开始交易量迅速萎缩的事实。

根据中国期货业协会的统计数据，今年期货市场1月成交0.7亿手，2月0.6亿手，3月1亿手，由于今年起将双边统计交易数据修改成单边，所以若按之前双边算法，前三个月成交量应分别为1.4亿手、1.2亿手和2亿手。与去年第一季度相比，减少了26%，而那时，占到期货市场半壁江山的股指期货还尚未推出；而相较去年第四季度的环比数据，则交易量锐减近50%。

去年下半年开始，伴随着CPI的飙升，国务院、发改委多次将价格调控的矛头指向了期货市场。日益严厉的监管使期货交易成本突然增加，浙江一带的许多投机大户也都纷纷退出了市场，但套保企业却迟迟不愿入场。西部一家期货公司高层称，"虽然监管一再强调发展产业客户，但是没有给出任何实质性的激励机制，也没有参照法规，甚至企业从事期货套保的财务报表问题都尚未解决。企业根本就不愿意入场。当地的国企我都跑遍了，没有一家有愿意开户的。"

"从去年开始，中央开始越来越多地进行宏观调控，用非市场的手段来干预物价，使得大宗商品市场的市场规律和秩序受到了影响，从而开始走出脱离供需面的行情，并与国际市场脱钩。"北京工商大学证券与期货研究院主任胡俞越说。

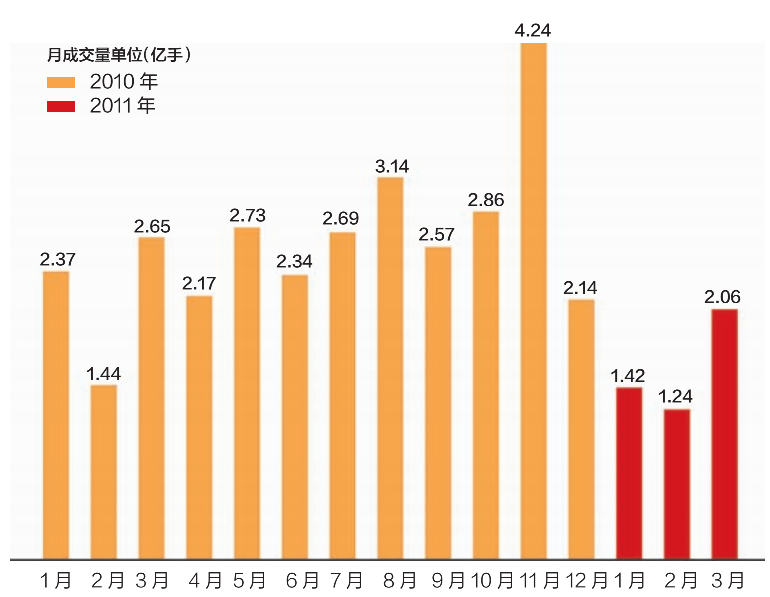
中国期货市场行情日渐紊乱、交易成本大幅上升，许多投资者再次转向国外期货市场。

据了解，包括中粮集团在内的一些大企业甚至提出"重返芝加哥"的概念，转向海外期货交易所进行套期保值交易。

"'十一五'期间中国期货市场取得了很大的成就和进步，许多在海外做期货交易的人都回来了。但是现在他们又渐渐重返海外市场。'重返芝加哥'，将是中国期货市场的悲哀。"胡俞越说。

事实上，在期货行业内部，不光是农产品"重返芝加哥"，金属市场也有人学着样造出了"重返伦敦"的词来。

2010年至2011年一季度的期货市场交易量



注：2011年以来，我国期货市场交易由成交双方合计的双边计量改为单边计量，为方便比较，本表中2011年1-3月份的成交数据采用单边计量数*2。

强守

"期货行业到了真正大洗牌的时刻。"一位资深行业人士感叹。

一直以来，监管层认为期货行业太过分散、良莠不齐，采取包括分类监管在内的一系列措施，试图在合适的时机促成全国160余家期货公司重组整合，而期货行业重陷亏损泥沼似乎正是一个良机。

不过，许多在行业内处于劣势的中小期货公司却依然强守阵地，不愿走上兼并重组的道路。

一些地方证监局已经开始约谈当地规模较大且分类监管评级较好的期货公司，提出支持其进行行业整合，兼并当地其他期货公司。

"但是事情可能并不像想象的那么简单。"一家被约谈的期货公司高层说，能在十年亏损中一直坚持到现在的期货公司背后都有强大的股东背景，这些股东不愿轻易放弃多年"烧钱"保留下来的期货牌照。

"股指期货上市了，利率、汇率、期权等其他金融衍生品都在排队等着上马。证监会以后不会再发新的期货牌照了，所以现在期货公司虽然亏钱，牌照却越来越值钱。"一家券商系期货公司高层说。

据统计，收购一家期货公司的价格，在十年间翻了好几十倍。2000年左右，收购一家期货公司通常需要300万到400万的资金，而到了2004、2005年间，这个价格已经涨到了3000万到4000万，而股指期货将上市的消息一出，2007、2008年间很少再见到1亿元以下的期货公司。

"这里面有期货行业逐年壮大的缘故，有大家对今后市场潜力的判断，但也有好几年亏损下来的成本在里头。"一家期货公司高层解释。

据了解，目前许多大型券商、银行甚至一些外资机构都在四处寻求收购期货公司。"所以大部分公司即使亏损也要硬扛着，想办法保留牌照，等待最终卖个好价钱，把成本收回来。"上述人士说。

稀土、太阳能、锂电池、LED、分拆上市，它一直在讲述市场喜欢的——

"概念公司"安泰科技的万花筒

■ 本报记者 仇子明 北京报道

4月中下旬的安泰科技（000969.SZ）股价一点儿也不"安泰"，9个交易日中斩获三个涨停，一个跌停。伴随着上蹿下跳的股价，是其近5个月以来颇为平静的成交量突然放大。

突如其来的变化，缘于市场传安泰科技或收购稀土矿资产。虽然之后其公告澄清，仍未止住其涨停步伐。

不过，安泰科技凭着稀土产业链下游产品烧结钕铁硼产品早已染指"稀土永磁"概念。此外，"多情"的安泰科技，在稀土中下游的太阳能、锂电池、LED概念，以及新材料、航天、生物科技、分拆上市等近年市场热门概念上一个不落。

尽管安泰科技证券事务代表杨春杰称，该公司涉足多个热门概念，系公司下游客户较广、需求不一所致。但时至今日，均难以见到上述概念对上市公司做出有说服力的利润贡献。

资金鏖战稀土想象

4月中旬，市场盛传安泰科技将收购国内三大轻稀土基地之一微山湖稀土矿，受此刺激，该股4月20日冲击涨停；4月25日，传言生变，收购主体被传为其大股东中国钢研科技集团有限公司（下称"钢研集团"），机构先知先觉地提前离场，将该股砸盘至跌停；不过，4月26日，机构涌入使其再封涨停板；27日，安泰科技公告证实大股东洽购稀土矿，与上市公司无关。4月29日，安泰科技再度放量涨停。当日，"稀土永磁"板块涨幅达3.26%。

期间，该股交易量激增，日均成交量达到此前3个月日均水平的两倍。深交所公开交易信息显示，此间机构身影频频浮现。

在上述4个异动交易日中，日买入金额最大的前五名机构累计买入2.16亿元，而累计卖出的金额则为1.77亿元，对倒迹象明显。

追涨的营业部游资在本轮疯炒中，并无明显的快进快出迹象，招商证券深圳南山南油大道营业部在20日和26日分别买入该股3940万元和4552万元，分列当日买入最多的第一名和第二名；29日，著名的"涨停敢死队"广发证券辽阳民主路营业部以3628万元列当日买入该股最多的第三名。

一位接近钢研集团高层的券商研究员认为，公告澄清后该股仍被资金推送涨停，或仍与稀土概念有关。"尽管微山湖稀土矿的收购主体为大股东，但收购完成后，必将引发与上市公司的同业竞争以及大量的关联交易，未来将相关资产注入安泰科技以打通其上下游产业链的可能性符合市场预期。"

事实上，安泰科技自打"娘胎"起，就与"稀土永磁"概念紧密相关。2000年，安泰科技IPO上市，募投项目中包括高性能粘结稀土永磁体项目、高性能烧结稀土永磁体项目，分别计划投资8528万元和13505万元。2003年7月，高性能粘结稀土永磁体项目被公司叫停，变更为收购海美格公司60%股权，并对其增资。海美格的钕铁硼加工业居于稀土永磁产业链的下游。海美格2010年实现净利润958.99万元，其利润贡献仅为上市公司2010年净利润总和21924.08万元的2.6%。

安泰科技（000969.SZ）走势



2010年4月，安泰科技表示稀土永磁行业是其重点发展领域之一。2010年10月，稀土概念、新能源概念板块在二级市场被热炒，安泰科技的股价也因此水涨船高。10月8日，安泰科技以21.50元开盘，至11月1日，盘中冲高至30.05元，20个交易日不到，股价涨幅近40%。

"概念大王"

除了稀土概念之外，2004年，安泰科技还率先成为A股市场最早的一批太阳能概念股。当年8月，安泰科技宣布拟与德国Odersun公司联手开发新型薄膜太阳能电池。

2005年，太阳能概念股热炒在A股市场首次启动，国盛证券研究员刘俊曾发布标题为《安泰科技成为太阳能行业龙头指日可待》的研究报告，称安泰科技太阳电池销售额将超过其他业务的总和。

2006年10月，该公司称收购Odersun公司10.27%的股权；2007年4月，Odersun公司第一家太阳能电池厂Sun One开工投产；2009年10月，其与Odersun公司拟投资设立安泰阳光有限公司。但时至2010年，太阳能项目仍未能给安泰科技带来可观的利润贡献。

国信证券研究员郑东认为，安泰科技与德国Odersun公司合作薄膜太阳能项目条件尚不成熟，合资公司目前30兆瓦生产线转换效率未到达7%的技术指标。

安泰科技还将新能源的触角伸向了锂电池。其目前持有北京宏福源科技有限公（下称"宏福源"）40%股份，后者主要产业涉及主流电池镍氢电池的负极材料，以及代表未来趋势的锂电池的正极材料——磷酸铁锂。

2010年8月23日，安泰科技称，"目前磷酸铁锂生产线仍处于市场开拓阶段。目前磷酸铁锂生产线未满负荷生产，其扩产计划正在拟定当中。"

安泰科技2010年年报显示，其当年净利润2.19亿元，同比增长28%。华泰联合分析认为，该公司净利润增速快于收入增长的主要原因是高毛利率产品的比重明显增加。其中，高速工具钢和金刚石锯片两项传统业务贡献利润占利润总额的50%。而非晶带材、钕铁硼等业务仅为"有望超预期"。

安泰科技还先后染指LED、航天、生物科技、分拆上市等诸多市场热门概念，但无一例外的是，至今均未见明显收益。

机构"宠儿"

北京一基金经理则告诉本报，该基金曾经购买安泰科技并不是看重其新能源、稀土等产业的发展潜力，只是相中其被市场追捧的概念。"像安泰科技这样的公司，基金是很喜欢的，有热点，股价炒得动，至于新能源等概念，尽管见到业绩至少还要等上好几年。在二级市场投资不是做PE，机构不可能留守三年五载。一般都是波段操作。"

纵览安泰科技近三年财报发现，其前十大流通股东中，除了大股东外，留守两个季度不增持、减持的机构投资者，并不存在。

另一方面，随着概念的市场炒作，安泰科技上市后的两次再融资亦获得了股价吸引力的保证。安泰科技曾于2006年实现定向增发成功，以8元/股的价格增发5200万股，再融资近4亿元；2009年，安泰科技发行可转债，再度融资7.5亿元。

值得一提的是，上市11年来，安泰科技年年现金分红，毫不吝啬。2000年、2004年、2005年、2007年、2009年，均有送转股本的分红方案。2011年4月29日，安泰科技以涨停价收于23.34元。即使不算上公司历年来的现金分红，其复权价亦接近105.5元，为公司2000年上市时的发行价14.98元的7倍左右。

股指期权纳入监管层时间表

■ 本报记者 田芸 赵娟 北京报道

中国金融市场在迎接了管理价格风险的对冲工具——股指期货之后，或许将迎来管理波动率的工具。

本报获悉，中金所日前成立了股指期权研究小组，开始深入研究股指期权各项事宜。而证监会对股指期权的态度也较为开放，鼓励股指期权的研究和推进。股指期权或正式纳入中国金融创新的时间表。

期货公司人士分析，期权的上市将对机构后台的产品开发能力和销售水准进行严峻的考验，在股指期货推动了机构的第一轮分化之后，期权或加速机构的第二次洗牌。

提上日程

市场人士普遍认为，今年商品期货新品种陆续上市、衍生品市场创新不断，为新的金融衍生品诞生创造了良好的窗口期。

一家大型券商衍生品交易部门负责人认为，结合目前市场的状况，推出以股指期货为标的的股指期货期权条件最为成熟，估计期权上市的路径将是由股指期货期权做起，再延伸到单只股票期权，并发展场外非标准化的期权市场，"场外期权市场和场内相依存，如果能够做成功，将发展出很大的市场来。"

在国外市场，从交易量来看，股指期权产品一直是增长最快的衍生产品之一。CBOE从1973年开始期权交易以来，直到1984年，花了十一年的时间，它的年交易量才超过1亿张合约；1998年突破了2亿张；然而仅两年后的2000年，年交易量就突破了3亿张；到2005年期权合约量已到 4.68亿张，同比增长30%。近几年来，期权已经成为海外最大的衍生品品种之一。

市场对于在股指期货后，中国金融衍生品的下一个新品种将是什么，一直有着热烈的讨论。不少市场人士和专家认为，利率期货将是下一个上市的品种。

然而接近证监会人士透露，利率期货因为曾有过交易历史并且出现了较大问题，监管层会更为慎重。另外，利率期货、汇率期货的上市需要多个部委之间的配合和沟通，而股指期权上市基本取决于证监会，因此可能流程相对比较简单。

机构的盛宴

股指期权上市的曙光让市场看到了新一轮机构分化的可能。

"股指期权和期货相比，有两个最大的不同点。"一家大型期货公司战略与创新业务总监分析，期货的风险和收益是线性的，而期权是非线性，而且风险可控，"期货做错了，可能会有赔光甚至穿仓的风险，而期权最大的损失就是期权费。"而期权费与期货保证金相比，成本更低，杠杆率更高。

一家大型券商衍生品部门负责人认为，期权在降低投资风险、锁定收益方面更强于期货，自营、私募基金将成为期权市场的主力力量。"期权一旦推出，机构就可以做出大量的结构性产品。期货和期权搭配、不同种类的期权之间搭配，与ETF搭配，机构可以拥有非常多的策略，做出独特的收益曲线来吸引投资者。"他认为，期权的诞生将使得中国机构之间同质化竞争的局面彻底改变。

另一位券商衍生品部门负责人称，期权的上马，有更为复杂的一个条件，就是合格的做市商入场，"期权的定价非常复杂，如定价不合理，卖出一方会出现风险与收益不成正比的情况，所以需要做市商来提供价格。"他认为，券商是最有可能成为合格做市商的机构，但是目前券商在期权定价方面很难说已有足够的经验和技术。

上述期货公司人士分析，期权的上市将对机构后台的产品开发能力和销售水准进行严峻的考验，从而加速机构的分化。

然而随着场内市场的成熟，后期单只股票期权、场外期权陆续上马，整个期权市场将会成为衍生品市场最重要的组成部分，交易量远远超过股指期货。

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑:廖颖 e-mail: liaoying@eeo.com.cn 美编:刘敏

B股断崖式暴跌追溯

■ 本报记者 张勇 彭友 上海报道

4月27日下午一点半,原本还算平稳的沪深两市B股突然开始急速下跌,108只B股几乎全线飘绿。下午两点之后的二十分钟,上证B股指数更是出现了一波跳崖式暴跌,跌幅一度高达7%。当日,上证B股收盘暴跌5.33%。28日,沪深B股继续放量暴跌,两市B股指数的当日最高下跌幅度和前日如出一辙。

29日,B股转而反弹,上证B股涨2.9%。但不少市场人士认为,这或许只是一个下跌中继。

传言B股征收资本利得税与美国量化宽松政策将如期结束的阻击,国际板推出与解决B股并非同时的打压,叠加的负面因素催生了B股断崖式暴跌。4月的最后一周上证B股一度累计暴跌14.33%,周跌幅达7.52%。

接近上海证券交易所高层的人士表示,以目前国际板的设计而言,之前预期将在国际板推出时被一并解决的B股很可能期望落空,这才是引发B股大跌的最深层次原因,而其未来的结局也实在难以预料。

暴跌追溯

"这几天关于B股的传言有很多版本,但其中很多都不靠谱。"海通证券长期研究B股的分析师张崎表示,最开始流传的下跌原因是B股将开征资本利得税,但仔细分析下来就能发现,需要经过全国人大审议通过的新增税种不太可能就这么随意的推出,而这一传言也很快被政府人士否认。有媒体援引一位接近财税核心层官方人士的说法称,除将来择机开征环境税、社会保障税均属于费改税性质外,原则上不会开征新的税种,因而不大可能开征资本利得税。

资本利得税的传言被澄清后,28日开盘后一顿大挫的B股指数跌幅也随之收窄。

但这并不意味着B股就此太平。

起步于2008年10月份的B股上涨行情让沪深两市B股出现了2倍左右的涨幅,而2008年11月时,两市B股指数仅仅是在100点和200点附近。在此次下跌之前,两市B股指数都分别运行于300点和800点上方。

2009年8月以后,本来与B股同样维持了近一年上涨的A股开始走弱,但B股却持续维持强势,这其中很可能是在2009年下半年,国际板陆续在各种场合被监管层提到,而市场则开始预期B股的遗留问题将在国际板的推出中得到解决。

"外资可能是此次B股下跌的主要做空力量。"上海某B股上市公司高管介绍说,"据我了解,有一些日资在撤离B股。"不过,上述私募负责人认为,日资撤离是因为日本震后重建的需要,而其他外资机构或者资金抛售B股,则更像是国际热钱。

申银万国研究所首席市场分析师桂浩明认为,B股前期涨幅过大,也没经历像样的调整,获利筹码积累较多,致使资金获利回吐。资深私募人士花荣则表示,B股暴跌主要受A股见顶回落拖累,在A股几日内大跌170点的情况下,B股难以独善其身。

国际板"弃儿"

"其实我们应该将27日和28日的B股下跌区分开来看。"申银万国证券研究所的一位策略研究员告诉本报记者,美联储在4月27日凌晨发布的例会声明指出将继续维持宽松政策,这意味着美元的贬值还将持续下去,也让曾预期这次会议将放出紧缩信号的投资人感到意外,而28日一开盘就出现下跌的B股应该主要是受到这一消息的影响。

> 中国股市国际化在人民币强劲升值预期的背景下开始加速,而B股出于种种原因将继续被长期搁置

不过张崎并不认同这一观点,因为以美元计价的人民币资产应当在美元继续贬值的情况下更有吸引力,因此在此时抛售B股的原因应该是更多的担心汇率因素,而短期内进行回避。

27日的下跌则更多的出于市场对国际板的预期出现的重大改变,这种观点得到越来越多分析人士的关注。

上述接近上交所高层的人士说,实际上,这一轮B股的下跌已经不是一个独立事件。"这个逻辑简单来说,就是中国股市国际化在人民币强劲升值预期的背景下开始加速,而B股出于种种原因将继续被长期搁置。"这位人士表示,在此次A股与B股的集体暴跌中,B股站在了风暴中心。

此前市场的憧憬是,国际板出台前实现A股与B股并轨;或者另一种做法是国际板出台后B股转国际板上市。然而,从近期监管层透露的信息来看,国际板规则已经准备就绪、上市企业主要面向世界500强,间接证明B股将不被纳入国际板。

上交所的一位内部人士告诉本报记者,当时设立B股的原因在于吸引更多的外币进入国内,但这一作用对于现在充足的外汇储备来说显然没有意义,而国际板的推出则实际上是用外汇购买境外的股票,"这其中当然涉及货币如何兑换的问题,但这仅仅是技术层面上的事情。"

在上海金融办的一位处长看来,国际板的推出实际上是中国股市真正国际化的一个开始,其对中国股市的意义绝不仅仅是使用掉一些外汇、让外企多一个融资渠道这么简单,"而在这个过程中,国际板的起步就显得十分重要"。

"让怎样的企业成为国际板的第一批上市公司意义深远,管理层也讨论了很久,从一开始的红筹股到现在的世界五百强,至今没有明确的说法。"上述上交所内部人士介绍说,国际板的设计方案有多个版本,目前尚未最后定调。

在许多分析人士看来,红筹股不成为首选意味着,原本曾计划将纳入国际板推出过程中一并解决的B股遗留问题将再次被搁置。如果真的如此,那B股将成为中国国际化的一个"弃儿",何时才能真正解决似乎遥遥无期。

"新三板"挂牌门槛变相提高 备案制受考验

■ 本报记者 胡中彬 欧阳小红 北京报道

作为今年资本市场的"头等大事",酝酿多年的"新三板"扩容正渐行渐近。有消息称场外市场总体方案已经获得国务院批准,但尚未公布确切消息。"新三板"箭已在弦上,试点扩容政策或随时公布。

但"新三板"推出并非一蹴而就,在市场定位、能否转板、监管、上市与投资者门槛等方面尚未达成共识。据悉,具体的交易规则、挂牌标准等新政则会陆续出台。目前,外界呼声最大的依旧是希望挂牌备案制能够推出。但近期一些拟在中关村股份代办系统挂牌上市的企业已经发现,挂牌门槛已悄然提高,这也给"新三板"扩大试点后备案制的效果打上了问号。

在冲刺"新三板"前夕,表现最积极者无疑是全国各地的国家级高新园区,这些"地方诸侯"们早已蠢蠢欲动,除了上报申请材料争取试点资格外,多个地方也对目前悬而未定的场外交易市场(OTC)也是垂涎三尺。

上市门槛变相提高

业界普遍认为,证监会近期或陆续公布"新三板"试点扩容的具体方案及试点园区评审标准;包括"新三板"的企业挂牌规则、合格投资者管理办法等也有望陆续出台。

但值得注意的是,随着各路资金、更多企业的纷至沓来,"新三板"市场概念日益火爆。但一个不容忽视的细节是,在各利益方的涌入下,作为"新三板"市场基础的北京中关村股份代办系统的企业挂牌门槛已经逐渐提高。

为中关村三板提供改制上市服务的北京市律师协会证券法律专业委员会委员邱清荣近期就感到一些忧虑,在近期"新三板"受到投资者的追捧过程中,"新三板"的审核标准在竞争中又提高了。

邱清荣律师说,原本以中关村股份代办系统为基础的"新三板"的门槛并不高,只要是符合股份公司的注册条件500万就可以,且不要求盈利。但目前,从最近券商推荐企业来看,至少要求被推荐企业有一期(财报)盈利,如此一下子就把好几家高新企业挡在门外了。

"我手中就有几宗这样的案例,因为盈利要求而被挡在了'三板'门外。"邱清荣说,"随着投资者对'三板'的热情越来越热,对企业的盈利门槛也会不断被推高。最终备案企业的盈利标准或将推高至500万左右。"

如此若形成一种趋势的话,邱清荣认为可能会有悖三板的设立初衷。"等于改变了备案制,又将其变为审批制了。"邱清荣说。

此前,按照证券业协会的规定,中关村股份代办系统对挂牌企业的基本要求是存续满两年、主营业务突出等,并未有收入、盈利方面的硬性要求。

现在,真正让邱清荣担心的是,"三板"一旦形成高门槛趋势,新三板的备案制会变相成为审核制,许多企业挂牌上市的机会成本增加,届时,反而把需要融资的高新企业挡在门外。

目前,在"新三板"扩大试点后是否会采用备案制是最大的悬念,而业界对备案制则一直呼声很高。

国家发改委宏观院副院长陈东琪28日也公开建议应探索挂牌备案制,坚持宽进严出的策略。

地方诸侯抢跑

"最近太忙了,需要补充的材料和接待的人都太多,证监会的、科技部的,券商的、做投资的、还有媒体的,一拨又一拨从来没间断过,没法招呼你们了。"一家国家级高新园区局长说起目前的工作状况时称。

由于"新三板"市场定位为上市资源的孵化器与蓄水池,在全国70个国家级高新区中,上海、苏州、成都、西安、重庆、广州、武汉等地的高科技园区都在积极准备对接"新三板"。

目前,哪些园区将进入首批试点名单依旧还不得而知,首批试点数量也备受猜疑,上述高新区人士称,他获得的信息显示前期有可能只有5-6家入围首批试点。如果数量非常有限,那入围名单几乎已经能够圈定于上海、苏州、成都、武汉等排名靠前的国家级高新园区。

据本报了解,目前,上海张江高新技术园区代办股份转让系统已有36家企业明确了挂牌交易的意向;东湖高新区内,共计有17家企业组成了冲刺"新三板"的"第一梯队",还有28家意向企业将作为"第二梯队"准备补充;成都高新区在2007年时便已经提交"新三板"试点园区申请,目前已锁定50余家"新三板"重点后备企业,还有近100家企业进入上市后备库。

除了发力园区建设和资质申请外,这些高新园区作为地方金融系统的重要组成部分也承担起了重要的角色,尤其是一些地方也对打造场外交易市场倍感兴趣,高新园区的实力尤其会成为博弈的砝码。

最典型的案例是,天津柜台式场外交易市场(OTC),即天津股权交易所(简称"天交所")与中国证监会致力构建的"新三板"市场雏形较为相近。

对此,天津市政府相关人士坦言,与中关村三板相比,两者的确有所重合。天津的想法是申请做一个非上市公众公司或非上市非公众公司的一个柜台交易市场。"天津方面就此已向证监会做过汇报。在天津场外交易市场主要有四个主体:非上市公众公司;非上市的非公众公司;遗留问题公司;退市公司等。"

"现在场外交易市场面对中国大经济体而言,极具发展空间。"上述天津市政府人士说。

事实上,除此之外,上海、武汉、福建等地都提出要建设全国性或区域性场外交易市场。在湖北省政府金融办和武汉市政府金融办联合发布的一份情况说明中的信息显示,武汉也已经争取设立国家级场外市场交易所多年。

瑞银证券:率先外资入股券商落子古都杭州

2011年4月18日,瑞银证券杭州营业部在杭州世贸丽晶城举行了开业仪式,瑞银证券董事长,瑞银中国区主席兼总裁李一及瑞银证券财富管理华东、华南市场部总监曾淑芬出席了庆典。作为率先入驻杭州的经营财富管理业务的外资入股券商,瑞银证券志在引领华东地区财富管理服务进入一个崭新的阶段。

瑞银证券是中国率先外资入股的全牌照证券公司,注册资本14.9亿元,瑞银集团持股20%,其余股东包括中国建银投资、国家开发投资公司、中粮集团和国际金融公司等,其业务包括投资银行、资产管理、财富管理等。目前,瑞银证券共有6家营业部,针对高资产客户开展全面的财富管理业务,其中5家分别设在北京、上海、深圳及广州。此次选择落子杭州,将扩大瑞银证券财富管理业务在长三角地区的覆盖范围。

浙江省是中国东部沿海财富高度集中的地区,是中国企业家和私人财富最集中的省份之一。据最新数据统计:浙江省仅个人资产在千万及以上的人数已达到12.6万,仅次于北京、广东和上海,位列全国第四,而作为省会的杭州,更是浙江省高净值人士聚居之首,与毗邻的上海一样,是中国私人财富皇冠上的明珠。

在仪式现场,瑞银证券财富管理华东、华南市场部总监曾淑芬女士表示十分看好杭州的财富管理市场:"杭州是长三角经济区域的核心城市之一,这里聚集了大量优秀民营企业家及高净值人士。随着中国经济的持续增长及市场监管的逐步放开,以"浙商"为代表的企业家群体正在不断创造巨额财富,对优质而全面的财富管理服务的需求也随之急剧增长。这里无疑是开展财富管理业务的理想之地。"

瑞银证券董事长,瑞银中国区主席兼总裁李一在仪式现场表示:"此次瑞银证券杭州营业部的开业正体现了我们对中国市场的高度关注和投入。我们对杭州营业部的发展前景充满信心,正是源自瑞银证券财富管理业务的优势竞争力。瑞银证券是中国首家外资入股的全牌照证券公司,配合瑞银集团拥有近150年的财富管理研发和风险管理的强大实力,实施以理财规划见长的个性化咨询模式,将更全面地满足高净值客户的财富管理需求。"

曾淑芬女士提到瑞银证券财富管理的独特之处时表示:"我们具备齐全的业务资格,拥有成熟专业的核心服务团队,并具有完善的业务操作流程和内控制度。这些都为给予客户贴心、放心、安心的全方位财富管理服务奠定了基础。多年来,瑞银证券一直致力于不断创新及完善客户服务系统,针对客户的投资需求,系统化地提供研究成果和有关建议,为高净值客户提供丰富的产品和全方位的服务。"

DST另类投资术挑动中国投资圈神经

■ 本报记者 胡中彬 李保华 北京、深圳报道

高速扩张的互联网企业对资金的需求再明显不过了,几天前,大众点评网拿到了一笔逾1亿美金的融资,这笔融资再加上战略布局上的考虑,甚至让大众点评网推迟了原定于今明年筹备上市的计划。

4月18日,俄罗斯数字天空技术(DST)大股东之一、俄罗斯富翁 Alisher Usmanov 透露,在中国电子商务企业京东商城的第三轮15亿美元融资中,DST以5亿美元换取了京东5%的股份。这意味着京东估值已达100亿美元,仅次于国内互联网三大巨头——百度、阿里巴巴和腾讯。

知情人士称,刘强东在接受DST投资前,本已有打算让京东商城启动上市,但在DST的大手笔投资和优厚的融资条件面前,一向意见比较明确的刘强东也因此改变了初衷,为京东商城带来了上市前的再一轮融资。

京东商城推迟融资进而选择私募融资的做法成为私募股权投资市场成熟的一个标志,华兴资本CEO包凡就认为,这预示着私募融资和IPO融资已经几乎能分庭抗礼,未来IPO上市或许并不再是企业的终极战略。

DST俘获刘强东

"这次到底是京东商城的C轮融资还是D轮融资?"京东商城最新一轮融资是否存在对赌协议?融资的金额确切是多少?这一切依旧神秘。

凸显出京东商城融资神秘感的另一个原因则要归因于DST,这家机构在国际资本市场上已经鼎鼎大名的俄罗斯大佬,在中国市场上却少有露面。DST曾是FACEBOOK,ZYNGAGROUPON的投资人,在中国的唯一一次出手是20亿美元投资了李开复创建的创新工场。

去年年底,京东商城刚刚拿到第三轮融资的第二期7500万元,在此之前,京东商城已经完成了数轮的私募融资:2007年4月,获1000万美元的投资;2008年12月,获2100万美元的投资;2010年,获第三轮投资,首期的7500万美元1月到账,第二期的7500万美元12月到账。

实际上,在京东商城去年完成的融资交易中,老虎基金投资的1.5亿美元的投资当时就已经让业界大呼意外。而随着私募融资规模的不断增加,刘强东需要考虑的现实情况是,依靠着风投的大笔投资,京东商城基本的架构搭建完成,但要巩固其在电子商务的地位,打造顶级的电子商务平台,仍还需要在物流配送方面继续完善,而这还需要大笔的资金,公开市场更能完成其大规模的融资需求;另一方面,京东商城在国内的龙头地位已经确立,未来成长性可期,若其要继续在私募市场上融资,无疑又得卖个好价钱才能接受。两相权衡,留给刘强东选择的路越来越指向二级市场IPO。

"老刘当时确实在考虑上市了。"包凡说。华兴资本是京东商城本轮融资的财务顾问,包凡对此也感触颇深。

但DST的出现改变了刘强东的想法。DST为了在中国寻找符合它胃口的公司,几个月前曾把国内的电子商务企业几乎扫了一遍,最终它目光落在了京东商城身上。京东商城已经成为中国电子商务领域里当之无愧的老大,而今京东稳坐B2C(商家对客户的销售模式)领域的头把交椅,2010年共实现102亿元的销售额,占当年中国B2C市场规模的1/6,DST垂涎三尺。

另类战术的启示

DST的战术颠覆了国内许多投资人的习惯性认知,它的投资风投完全是属于另类的派系。和DST有合作的创新工场创始人李开复也公开表示,在京东商城上市前注资,并推高估值,符合DST一贯另类的投资方式。

两年前,DST入手FACEBOOK的10%股权,据称DST当时对FACEBOOK的估值就已经高达100亿美金,而尽管当时的入股价格依然未知,但FACEBOOK现在已经火遍了全球,它的估值不停在刷新,可以肯定的是,DST已经从中获利不菲。

但在付出大笔资金取得股份之后,DST并不会像一般的投资人一样严格地盯着甚至指挥着被投企业的运营,它对所投资的企业也给予了非常大的自由,很少干涉公司的运营,在2011年再次注资FACEBOOK后,DST仍然公开宣称不会派任何人进入FACEBOOK董事会,这样宽松的政策也用到了GROUPON身上。

DST还有一个与主流投资机构大相径庭的做法是,它对于被投企业的上市并不显得那么急切,甚至推动着企业暂缓上市,就如此次京东商城一般。而主流投资机构的做法是,无时不期盼着被投企业上市,尤其是从国内投资机构挤破脑袋要投资即将上市的公司便可见一斑。

当然,能让DST如此慷慨和自信的企业并不多。"这种战术只适合于具有很大成长空间的行业里平台级的公司,它不仅最近两三年能快速成长,或许未来十年都能维持高速的成长。"

实际上,这种另类的操作手法也并非只有DST一家青睐,诸如另一家著名的投资机构老虎环球基金也已经是家常手法。

据报道,老虎基金去年1.5亿美元的投资大约获得了京东商城25%-30%的股权,而现在如果以京东商城100亿美元的估值来计算,老虎基金在一年时间里相当于已经账面浮盈十余倍,况且尚不考虑老虎基金这笔投资中的一半资金是去年年底才到账。

> 中国私募市场已经正在成熟,一级私募市场将与公开市场分庭抗礼公开市场IPO将逐渐不再是企业资本运作的终极目标

这样的手法还很少能在国内寻找到蛛丝马迹,一是基金规模普遍不大,一个项目拿出几十亿的资金非常困难;二是国内投资人普遍较短视,尤其是缺乏坚持长期投资的LP,而现在国内投资圈中人士还正在接受越来越多高溢价抢项目状况的洗礼。

"对于好项目,价格真不应该成问题,现在入股价是30倍,但它高速成长,每年业绩增长50%,那两三年等公司上市时再回过头来看,依旧会显得这时的入股价会很便宜。"国内一家知名PE机构负责人对存有争议的估值问题如此解释。

不可否认,中国私募市场和私募机构短暂的历史意味着离成熟还有差距,但京东商城的这轮融资和DST的出现都为私募股权市场的成熟带来了样本,中国投资人超强的学习能力将不会令DST的另类战术成为孤案。

在包凡看来,从京东商城一案可以看出,中国私募市场已经正在成熟,一级私募市场将与公开市场分庭抗礼,公开市场IPO将逐渐不再是企业资本运作的终极目标。"对企业家来说,他希望从公开市场获得高估值、大资金等,如果私募市场有投资人能通通满足这些要求,还不会参与公司管理,也不会有业绩压力,他还会去公开市场吗?"

私募基金“对冲”破题:行业变革正孕育

■ 本报记者 赵娟 北京报道

悬匾“对冲基金”,行“类公募”投资之实,国内迅速发展壮大的私募基金,因其天生缺失对冲的软肋,如今面临碰触“天花板”的难题。

2007年以来,每年私募基金业绩前十的榜单如同公募基金一样“城头变幻大王旗”,能够连续保持业绩稳定且领先的私募凤毛麟角,行业分化明显,很大比例的私募基金沉寂在行业末端。

不过,一些私募基金开始真正尝试对冲策略,而有限合伙制企业可以进行证券投资后,也为国内对冲基金提供了新的组织形式,突破了此前信托模式对商品期货、股指期货投资的限制。一场大的变革或将在整个私募基金行业发生。

创新时代来临

2007年至今,500多家阳光私募资产管理公司迅速成长,1300余只信托平台发行的阳光私募产品组成了

> 未来两年私募还拿着要投资对冲基金的钱赚报酬,却做着公募基金的活,出不来绝对业绩,行业的天花板很快就会到来

国内的私募基金业。“对冲基金”——通过多种策略、套利交易或衍生品的运用追求绝对收益,提取业绩报酬,这是国际上私募基金的主流,但国内的私募基金天生带着“对冲”的标签,但却做着“类公募”的股票多头投资,仅能靠仓位和选股控制风险和实现收益。

“如果未来两年,私募基金们还是拿着要投资对冲基金的钱赚报酬,却做着公募基金的活,出不来绝对业绩,行业的天花板很快就会到来。”北京一位知名私募基金经理称。

不过,去年底以来,投资者们有了更多的选择——对冲策略。

今年3月份,一只名叫“梵基一号”的私募产品开始发售,门槛为500万元人民币,预期募资2亿元,该产品为有限合伙企业形式。而与以往阳光私募信托产品最大的不同是,其投资范围包括A股、商品期货、股指期货、债券、融资融券以及其他法律允许的金融类衍生产品。目前该产品已经募集完毕开始运作。

梵基一号采用的是海外对冲基金常用的宏观对冲策略。上海梵基股权投资管理有限公司成立于2010年8月,定位是专职提供证券、期货、外汇等全球金融市场的投资服务。这类专门定位于对冲策略的私募在国内还是少数。

不过,目前鉴于国内衍生品和债券市场不发达,这类宏观对冲策略的基金可以使用的工具并不多,除了股票外,大宗商品、股指期货、融资融券是他们主要的投资工具。

梵基投资副总裁牟慧玲介绍,在梵基的投资中,股票只占一部分,而且在必要的时候仅占极小的比例,会大量运用衍生品和杠杆投资。梵基还管理着一只在香港发行的以美元计价的全球对冲基金,客户面向国内投资者的离岸资金,去年12月1日运作以来,账面盈利已超过70%以上,扣除30%的业绩分成和一定费用后,投资者的收益也在40%以上。

创新不仅于此。去年下半年,多年来一直擅长套利交易的刘宏在天津注册成立了博弘数君(天津)股权投资基金管理有限公司,也为有限合伙制基金,博弘数君充当普通合伙人。刘宏设计并发行了专门投资定向增发股票的类指数化产品,目前规模已经超过了15亿元。

博弘数君的实证研究认为,国内定向增发股票审批制度下相对优质,而定向增发股票发行时价格会有10%-30%不等的折价,整体存在超额收益的套利空间。他们设计了一个由所有定向增发股票动态组合拟合的指数,并发行产品专门投资所有定向增发股票。在刘宏看来,这正是数量化套利对冲策略在中国的应用。

博弘数君采用了有限合伙制下主基金和子基金的创新形式运作,由于定向增发股票不断发行,为了做到类指数化投资,其主基金最先运作,但至多还可成立49个“子基金”持续募集资金作为有限合伙人来申购“主基金”份额,其净值由托管行计算。

博弘数君的客户主要是通过信托嫁接的银行代销渠道。刘宏称,其正计划发行一只新的市场中性策略产品,部分投资于上述主基金,同时引入股指期货对冲大盘系统性风险。

上述两只产品在发行上都进行了创新。梵基一号没有与信托合作,但引入了建设银行作为托管行,招商证券为其进行净值估算清算业务。在海外市场,这类估算清算是券商的常规业务之一,招商证券的清算中心也首次从后台部门成为前台部门。

其实,2008年刘睿成立的深圳中睿合银投资管理有限公司虽然采用的是阳光信托私募模式,但他们长期实践的A股高频交易式投资也是海外对冲基金常用的一种策略。

实际上,一些通过传统信托平台发行股票类产品的阳光私募基金经理也开始转向对冲策略,深圳明森投资的蔡明就是一例。其也成立了有限合伙制企业,发行了运用市场中性策略的产品,通过股指期货对冲大盘系统性风险。

开启行业变局

上述创新对冲策略的私募大多采用了有限合伙制企业的形式发行产品。根据私募排排网的不完全统计,仅收录在其产品库的合伙制私募证券基金已达10只,业内有说法是,有限合伙制私募基金已有约30只。

2009年7月,阳光私募信托账户渠道骤然收窄,而且信托账户投资商品期货以及股指期货都受到限制。当年底,修改后的《证券登记结算管理办法》允许合伙企业开立证券账户,2010年年初,合伙制私募诞生,其对投资商品期货和股指期货均没有限制。有限合伙制企业形式的私募包括普通合伙人和有限合伙人,通常管理人任普通合伙人,投资者为有限合伙人,有限合伙人数量不超过49人。

上述北京私募基金经理认为,私募基金行业未来将走出两个方向,一个是以专业的管理走出一条类公募的道路,实现规模效应,收入主要关联管理资产规模;另一个是拿业绩报酬,靠投资方法的升级和提高,走寻求投资策略的差异化定位和发展的对冲基金道路。

至于目前海外对冲基金的四大类型(见附表),目前国内阳光私募大多是在进行股票多头投资;在全球市场,中信证券研究显示,2010年底,全球对冲基金管理资产总规模约2.08万亿美元,其中全球宏观策略资产管理规模5258亿美元,规模最大,占25.28%,其次是市场中性策略基金。

有研究表明,2004年,亚洲市场对冲基金的规模为590亿美元,其中股票多头卖空基金占66%,宏观对冲基金其次,占13%;但2010年,亚洲对冲基金的规模上升到1380亿美元,多头卖空基金占到了64%的份额,宏观对冲基金则升至18%。

中国,甚至整个亚洲,衍生品市场与债券市场稍欠发达,投资管理人经验相对欠缺,这是导致宏观对冲基金总规模低于多头卖空基金总规模的原因,但,国内崭露头角的对冲策略基金正在迈出第一步。

海外对冲基金主要的四大类型

宏观对冲基金	自上而下综合运用多种规矩,根据宏观条件的变化而改变在股票、货币、利率等方面的头寸
股票多头卖空基金	传统的股票多头基金加上卖空头寸
市场中性策略基金(包括相对价值基金或套利基金等)	通过建立多头与空头的双向头寸,规避大势风险,而在相近类型的证券中寻找相对价值的差异来进行套利
高频交易基金	通过超短线的高频交易获利的基金

第三方支付起步 基金网上直销突围

■ 本报记者 赵娟 北京报道

去年4月份,一条“鲇鱼”游入迟滞的基金网络直销领域,刺激和激发出基金销售领域的一部分活力。

新来者即为汇付天下。2011年,这家第三方网络支付机构在证监会的大力支持下,业务开展迅速。这一现象,令改变基金销售领域中银行一家独大的局面乍现曙光。

鲇鱼出现

基金直销除了少数公司的柜台直销外,主要指网上直销。2007年牛市过后,基金公司网上直销业务的发展由于受到A股市场环境、银行代销业务部门挤压网上直销等影响而日渐式微。

去年4月份,汇付天下与华夏基金合作开通基金直销第三方网上支付业务,首次在证监会备案通过。

汇付天下的基金支付业务主要是指其“天天盈”账户平台,该账户连接多家基金和多家银行,在用户选定基金后,使用天天盈虚拟账户作为中间账户,其中民生银行负责监督支付平台的资金状况。

汇付天下理财事业部副总经理汤伟介绍,目前,该平台已经有23家基金公司上线,并且对接了工行、农行、中行、建行、交行、招行等19家主要商业银行。

只要持有上述19家银行卡之一,申请并登录“天天盈”账户,就可以购买目前23家基金公司的500多只基金产品。而“天天盈”还打出了申购费4折的优惠,即0.6%的手续费,与银行代销渠道竞争。

记者了解到,在合作中,汇付天下的毛利润来源于4折申购费扣除银行收取的相关成本及利润后的剩余部分,赎回费用按照各基金公司的不同规定产生,汇付天下不从中分取,同时,对于基金公司而言,不存在任何代销中产生的尾随佣金等费用。不过,如果要与汇付天下合作,基金公司需要支付大约20万到60万元不等的技术平台开发费用。

这种网上支付模式的出现,正是要挑战传统的银行代销基金模式。

代销业务中,基金公司除了将申购、赎回手续费拱手让与银行,还要支付尾随佣金,在证监会叫停了一次性销售奖励后,各银行都不同程度上提高了尾随佣金的费率,最高达到管理费的60%,基金公司纷纷叫苦“为银行打工”。

目前华夏、博时、易方达、南方、华安、银华等大中型基金公司都与汇付天下建立了合作,汤伟称:“与基金公司的合作采取的是分批分次、小步快走的方式,目前汇付天下也在和一些小基金公司谈合作,我们的目标是让投资者可以持任意银行卡一站式支付申购任意基金产品。”

而4折的申购费率也低于基金公司和各银行点对点直接合作的网银手续费。目前工行网银的基金申购费率是5折优惠,农行为7折,建行、招行为8折,民生、兴业银行是4折。

对于银行而言,代销基金已经成为其中间业务的重要收入来源。2008-2009年期间,建行、交行、工行都曾一度叫停旗下一些分行的网上直销业务合作,而农行也将最早的4折优惠提高到了7折。

“基金公司的网上直销迫于银行压力一度停步,销售信用被银行垄断,这是由现今的信用环境和利益格局造成的。”南方一家大型基金公司人士称。2007年一些基金公司的网上直销销售比例可占到整个销售额的10%,现在许多公司的这一比例仅1%,行业平均比例约为3%-5%。

银华基金公司电子商务部总经理王靖飞表示:“基金公司与汇付的合作有几点好处,一是通过天天盈一点接入,基金公司就可以实现与多家银行的连接,有利于节省一定的开发和维护成本;第二,实现了基金公司渠道多元化;第三,投资者可以持不同银行卡挑选不同公司的基金,便于以前的网上直销模式。”

“今年3月份正式推广至今,用天天盈申购基金的规模超过8亿元,现在每天开户的用户都超过3000人,照此预计,今年的用户数将有望突破100万。”汤伟称。

监管层鼓励

目前第三方支付平台直属中国人民银行监管,而如果开展基金销售业务,同时需要证监会监管。不过,央行尚未下发首批第三方支付牌照,汇付天下在申请之列。

汇付天下战略管理部总经理史建伟称,汇付天下此前已经经历了证监会、央行等机构长达4年的考察。

记者了解到,汇付天下和民生银行得以担当第三方支付平台以及资金监管银行正是在证监会基金部的推动和监督下进行的。目前证监会对于这类第三方支付平台业务采取的是“备案”监管。相关法律和监管框架也在酝酿当中。

证监会基金部近两年一直在大力鼓励第三方销售和第三方网上支付业务的发展,意欲打破银行对基金销售的垄断。一位接近监管层人士称,基金部对此的态度是鼓励“百花齐放”。

目前上海的另一家第三方支付商通联支付在证监会备案批准,已与上投摩根基金合作开展网上支付业务。而银联通、支付宝等支付商也在积极争取证监会的认可。

记者了解到,除了天相投顾,新的基金第三方销售牌照很可能近期即将发放。汤伟称,汇付天下也在与一些准第三方销售机构商谈合作。

也有业内人士担忧,大型银行是目前代销基金业务的既得利益者,一旦网上直销业务触动了他们的利益,工行、建行等银行与第三方支付平台的合作或将受到影响。

不过汇付天下总裁周晔大胆预测,“未来3年,基金网上直销将会迎来一个快速的发展,从目前的5%占比将会提升到30%!”周晔认为,基金网上销售将成为重头戏,很可能在今年或明年成为支付市场中最大的行业。



全球化与专业化的
华文财经传媒

《经济观察报》秉承“理性、建设性”理念，服务于商业、财经的中高层决策人士及政府和知识界人士，为他们提供新兴的、行动能力强的价值观和生活方式。



欢迎订阅2011年《经济观察报》，全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅，邮发代号23-327
征订电话：11185
报社咨询电话：010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期，订阅用户专享。

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer

编辑:邹卫国 e-mail:zouweiguo@eeo.com.cn | 美编:刘会芹



高瑞彬闪电离任
符标榜重掌惠普中国 30



石油巨头建言免税 26
一季度炼油巨亏,石油集团寻求政策护佑

星巴克国门第一店伤别离 27
在首都机场,Costa 替代了星巴克原来所在的核心位置

IBM 的新对手 28
创立百年之后,日立与 IBM 第一次对峙

新兴产业的“倒春寒” 风机业资金链集体紧绷

■ 本报记者 刘伟勋 北京报道

6 年时间,投资 7000 多万元,却只生产出两台样机,如今正打算全身而退。这是无锡宝南机器制造有限公司(下称“无锡宝南”)在风机制造业的真实遭遇。

三个月前,国有企业哈尔滨空调股份有限公司(600202.SH)在风电领域投入了 2600 余万元资金和一年多时间后,也选择了退出。

在它们身后,还有更多的企业正在遭遇生存危机,面临着进退抉择。即便是华锐风电(601558.SH)、金风科技(2202.SZ,2208.HK)等曾经无限风光的龙头企业,也陷入利润下滑、现金流吃紧的窘境。业界较为悲观的预计是,在全国 80 多家风电整机企业中,70 多家未来将被市场所淘汰。

2005 年以来,中国风机制造业迅速崛起,之后疾速进入价格战主导的同质化竞争阶段,春天刚刚开始却又迅速进入冬天。在行业增长放缓、并网瓶颈凸现、信贷政策紧缩等一系列内忧外患之下,这一战略性新兴产业正在提前拉开洗牌的序幕。

那些退出者

如果有人肯掏出 1000 多万元,无锡宝南就愿意将一台 2 兆瓦风机样机和全部知识产权转让。而为了得到这些,无锡宝南投入了 6 年时间和 7000 多万元资金。

成立于 1991 年的无锡宝南主营印刷机械制造,其董事长张宝南预见到印刷机械市场在互联网时代将逐渐萎缩,2005 年开始将多年积累的利润投入到风机研发上,当时中国的风电产业刚刚起步,国外进口风机占据着市场主导地位。

不同于国内多家企业从国外购买许可证生产风机的路线,无锡宝南决意自主设计研发出当时较为先进的 2 兆瓦双馈异步风机。在国外专家的帮助下,2008 年研制出第一台样机,次年在江苏如东风电场并网发电。不过由于技术尚未成熟,迟迟没有打开市场,加之资金缺乏,在生产出第二台样机后,无锡宝南的风机研发便陷入停滞。

> 华锐风电、金风科技等行业龙头企业今年以来的日子也不好过,它们正受困于恶化的财务状况,尤其是激增的应收账款和下降的现金流

无锡宝南一位人士表示,目前风机行业竞争激烈,利润比较微薄,继续投入已不合算。

2005 年以来,中国风电进入爆发式增长时期,风电装机连续五年实现翻番,到 2010 年底国内累计装机容量达到 4473 万千瓦,跃居全球首位。在市场牵引下,过去六年中国风机制造业迅速崛起,大量企业争相涌入,本土企业迅速获得市场主导权的同时,产能出现结构性过剩。

截至 2009 年底,中国已有 86 家风电整机企业,其中拥有批量生产能力的整机企业 10 余家,这 10 多家企业的产能已超过 1500 万千瓦,加上国外风机制造商的在华产能,中国风机制造业的实际产能达到 2500 万千瓦。2010 年,中国新增风电装机 1892 万千瓦。业界预计,未来几年的年均新增装机约为 1500 万千瓦~1800 万千瓦。

国家发改委能源研究所副所长李俊峰预计,“十二五”期间中国风电装机年均增幅将回落至两位数,而风机产能将大量释放,基本都是年均 100% 增长,实质性的产能过剩已经出现。

在目前的市场格局下,无锡宝南等不具备技术和规模优势的风机企业,普遍遭遇了生存危机,部分企业已经开始寻找新的出路,甚至主动退出市场。

今年 1 月,哈空调决定终止风电研发活动,集中精力做大做强主业。该公司 2009 年 10 月决定进军风机制造业,一年多来已投入 2600 多万元引进技术、采购零部件和进行研发。

哈空调表示,退出风电制造业的主要原因是国内风电企业发展数量激增,同质化竞争严重,同时国家对后进入行业的企业实行准入制度,提高了准入门槛,公司继续从事风电业务风险较大。

据了解,江苏南通一家风机企业也有意退出市场,浙江一家风机制造商则正在寻求将股份出让给欧洲一家企业。

业界预期,未来还将有排名靠后的风机制造商陆续退出市场。

金风科技现金流量情况 单位:万元

项目	2010 年度	2009 年度	增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	18641.14	132719.10	−85.95
投资活动产生的现金流量净额	−257537.77	−165239.14	55.86
筹资活动产生的现金流量净额	727881.26	149580.30	386.62

资料来源:2010 年度报告

华锐风电科技现金流量情况 单位:万元

项目	2010 年度	2009 年度	增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	−101637.20	138118.10	−173.59
投资活动产生的现金流量净额	−88345.38	−29906.37	−195.41
筹资活动产生的现金流量净额	351904.98	−5313.94	6722.30

资料来源:2010 年度报告

现金流吃紧

尽管无需像无锡宝南等企业那样担心生存问题,华锐风电、金风科技等行业龙头企业今年以来的日子也不好过,它们正受困于恶化的财务状况,尤其是激增的应收账款和下降的现金流。

华锐风电 4 月 27 日发布的 2011 年一季报显示,今年第一季度实现营业收入 33.59 亿元,同比增长 20.35%;实现净利润 4.39 亿元,同比增长 1.02%。金风科技今年第一季度营业收入 18.56 亿元,同比微增 0.04%;净利润 2.06 亿元,下降 16.99%。

在两家公司最近几年的财务数据中,今年一季度营业收入和净利润的增幅都双双创下了最低纪录。

更值得关注的财务指标是应收账款和经营活动产生的现金流。华锐风电应收账款从去年底的 89.72 亿进一步增加到 3 月底的 106.47 亿元,而在 2009 年底,这一指标为 39.19 亿元,一年多时间内增长了 171.7%。

在今年一季度经营活动产生的现金流方面,华锐风电为—19 亿元,金风科技为—39 亿元,情况均不甚理想。

这两个指标恶化的背后,是行业供需关系逆转和国家收紧信贷政策对风机制造商的冲击。华锐风电在发给本报的采访回复中表示,应收账款的增加原因是多方面的,一方面 2010 年国家整体的经济情况是处在货币紧缩的状态,表现在加息等方面,这就造成很多企业的资金紧张(尤其是回款较缓慢的行业),包括华锐风电的主要客户。这样就在整个产业中产生了连锁反应,导致应收账款的增加,这在企业发展过程中是比较正常的波动。

不过多位国有风电场开发商人士表示,所在公司的银行贷款目前没有受到信贷紧缩政策的影响,风电项目核准和建设的速度也未明显放缓。

据分析,风机制造商应收账款增多,主要是风电场开发商在买方市场中拥有话语权,付款条件较之几年前风机供不应求时已明显宽松,付款速度也有所放缓。此外,部分操作不规范的开发商在没有获得项目核准的情况下就建成了风电场,导致无法并网发电,也没有资金支付风机货款。

▶下转 31 版



经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑:盖虹达 马巾坷 e-mail: gehongda@eeo.com.cn 美编:刘会芹

炼油业务齐亏 两大石油巨头建言免税

■ 本报记者 严凯 姜雷 北京报道

本周中，中石油(601857.SH)、中石化(600028.SH)两大集团上市公司一季度报双双亮相，两大巨头都交出了靓丽的成绩单。但炼油板块出现的亏损，成为两大巨头向监管部门讨要政策庇护的砝码。

数据显示，一季度，中石油炼油亏损 61.32 亿元；中石化亏损 5.76 亿元，这是两大集团自 2008 年炼油巨亏后的首次亏损。中石油内部人士称，在油价高涨、成品油调价不到位的情况下，两大集团二季度炼油亏损面还将持续加大。

能源

本报独家获悉，随着油价进一步走高，为缓解炼油板块成本压力，两大集团已经向监管部门建议，要求减免成品油消费税。根据测算，2011 年一季度中石化汽柴油消费税约 303 亿元；中石油约为 229 亿元。

招商证券分析师裘孝峰测算，若消费税真被免除，则即使布伦特原油在 135 美元 / 桶左右，中石油、中石化的炼厂也能够承受。

炼油齐亏

4 月 27 日晚间，中石油发布了一季度财报，炼油板块亏损 61.32 亿元。一天之后，中石化也发布了一季度财报，炼油板块亏损 5.76 亿元。

上述内部人士称，一季度用油主要来自于去年四季度。随着二季度开始使用一季度采购的高价原油。预计两大石油公司在二季度将继续亏损，并且亏损额度将进一步扩大。

导致两巨头炼油巨亏的原因是国际油价今年以来持续在 100 美元以上。而国内的成品油调价程度仅到 90 美元左右，二者相差 10~20 美元。中石化董事长傅成玉曾表示，按照现在的国际油价(110 美元 / 桶)，每炼一桶油将亏损近 20 美元。

炼油亏损并不妨碍两大集团整体盈利，一季度，中石油录得了 370 亿元的净利润，同比增长 13.9%；中石化则净赚 205 亿元，同比增长 24.49%，利润增幅大大超过中石油。

但这却成为两大集团要求减免消费税的理由。据本报了解，两大集团已经向监管部门建议，要求暂时减免成品油消费税，以缓解炼厂的成本压力。

免消费税

2008 年底，我国推行成品油价格和税费改革。财政部、国家税务总局下发通知，决定从 2009 年 1 月 1 日起调整成品油消费税政策。

其中，汽油、石脑油、溶剂油、润滑油消费税单位税额由每升 0.2 元提高到每升 1.0 元；柴油、航空煤油和燃料油消费税单位税额由每升 0.1 元提高到每升 0.8 元。

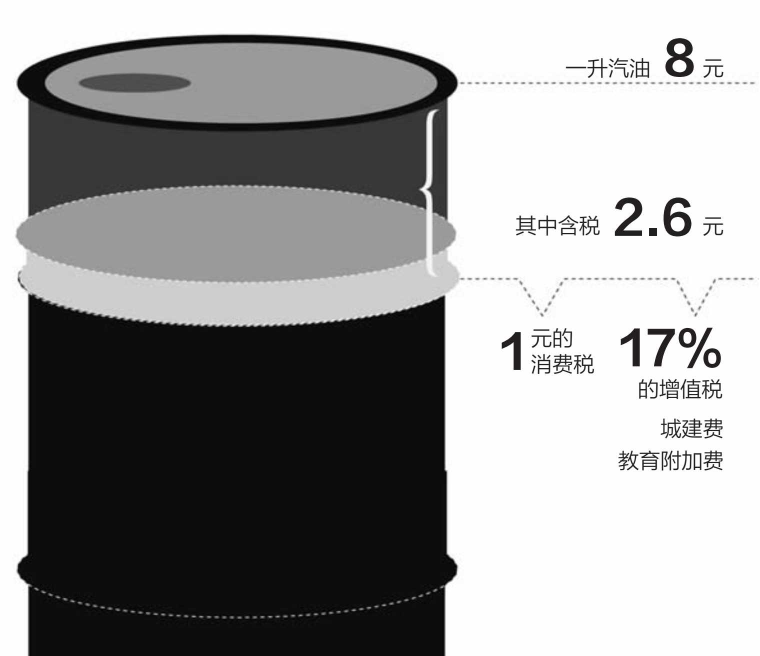
但从一开始，消费税的征收方式就引发争议。目前的征收方式从炼油厂即生产环节征收，由国税向当地的炼油厂直接征收。消息人士称，此前中石油中石化已经向相关部门建议，成品油消费税从生产环节征收改为在消费环节征收。

上述人士称，这就导致炼厂必须先为消费者垫付巨额消费税，然后在零售和批发环节再从消费者手中把税拿回来。2010 年初，中国石油财务总监周明春在中石油业绩说明会上就曾建议，成品油消费税在消费环节征收，让消费者加油时交消费税，以真正起到一个提示消费者的作用。

但据本报了解，此次两大集团则是建议要求暂时免去成品油消费税，以缓解高油价压力。4 月 28 日，三地原油加权均价变化率已经超过 6%。五一之后成品油调价窗将再度开启。

厦门大学中国能源经济研究中心主任林柏强也称，国内成品油价格即使要调，应该会在“五一”之后。他同时强调，现在国内的成品油价格已经很高，国内民众已经很难接受，应该从税收方面去解决。

中石化集团发言人黄文生计算，一升汽油按 8 元计算，其中会有 1 元的消费税，17%的增值税，加上城建费和教育附加费，其税高达 2.6 元。“完全可以在两元多的税收中减去 1 元，按照之前国内成品油的数次调价金额，1 元钱能够调好几次价了。”林柏强说。



中石化集团发言人黄文生计算的每升汽油价格构成

林柏强还表示，在减免消费税的基础上去调价，还能维护新成品油定价机制的严肃性。“若在国际油价上涨的情况下国内成品油价格不随之上调，那新的成品油定价机制就形同虚设了。”

在上述中石油内部人士看来，两大集团上述要求免消费税，一个意图是，通过利用消费税的免征金额，维持现有成品油定价机制，下游成品油就有了更大的调价空间。

企业自救

但令人费解的是，此次中石油亏损首次远高于中石化。在高油价情况下，炼油板块往往越炼越亏，原油加工量和对外依存度远高中石油的中石化在炼油板块理应亏得更多。

此次炼油板块中石油的亏损额是中石化的 10.6 倍，这并不多见。一般而言，在“越炼越亏”的情况下，由于中石化的原油加工量远高于中石油，前者的亏损额理应远高于后者。

多位专家称，中石油一季度亏损远高于中石化是内部核算原因。一季度，中石油共生产原油约 2.2 亿桶，而中石化原油产量仅有约 0.78 亿桶。

一位炼厂人士告诉本报，中石油自采原油出售给旗下炼厂时，其售价是按照市场价来核算。“这样炼油板块尽管亏了，但上游勘探与生产板块却利润大增。”上述人士说。

中石化新闻发言人黄文生的解释是，在高油价背景下，中石化近年来调整了原油采购战略，大量采购劣质原油。“目前，中石化的原油比例中有超过 70%的原油属于劣质原油。”

裘孝峰称，中石化在炼油环节的经济效益远高于中石油。“假如原材料等条件一样的话，两家公司所炼的成品油成本相差 10 元 / 吨以上”。

一位石化专家则称，中石化的炼油成本在 4 美元左右，比国际上平均水平低了 30%；而中石油的炼油成本差不多在国际平均水平。

风电水电并行 三峡集团整合转型

■ 本报记者 严凯 姜雷 北京报道

央企身份的中国长江三峡集团公司(下称“三峡集团”)并不甘心止步于全球最大水电开发企业的名分。从组织构架调整到业务板块重组的整合，围绕建设综合性清洁能源集团目标的战略布局，正在三峡集团的内部展开。

本报独家获悉，三峡集团新一轮的组织构架调整中，下属子公司中国水利电力对外公司(下称“中水电”)将与集团的国际合作部重组为三峡国际公司，负责集团海外业务。

新能源

与此同时，三峡集团还将以旗下的三峡新能源公司作为集团拓展风电业务的主体，下一步，集团风电资产如长江新能源等企业，亦将纳入三峡新能源内，并争取风电业务 2013 年实现上市。

接近国资委的人士称，今年以来，国资委对于央企改革已经有了重新的定位，不再强调要做大做强，而是要做强做优，主业突出。三峡集团的整合摸透了监管部门的心思，亦可视为央企整合的风向标。

被转型

1993 年成立初，三峡集团名为中国长江三峡工程开发总公司，全面负责三峡工程的建设与运营。一直到 2009 年，才更名为三峡集团。

“一直以来，三峡集团的核心业务就是以三峡工程为主的大型水电开发。但随着储备项目减少，市场竞争的加剧，转型已经迫在眉睫。”三峡集团内部人士称。

三峡集团目前除长江干流的 7 个大型电站之外，集团公司没有储备新的大水电项目。同时，其风电建成规模还很小，海外业务方面，小项目和承包业务多，投资收益较低。

上述人士称，虽然水电是清洁、可再生能源，但实际上在开发利用中一直存在争议，移民安置费用，各方利益协调等，都导致水电开发难度不断加大。本报获悉，三峡集团“十二五”规划三大水电项目中的向家坝和溪洛渡水电站，需要在 2012 年 5 月、11 月完成全部移民搬迁安置，但现在两电站 18.6 万移民中，还有 17 万多人没有安置到位，2 个县城需要整体搬迁，23 个集镇需要建设。农村移民身份界定、安置意愿调查尚未全部完成。

“已经没有退路可走，必须采取超常规措施加快推进。”在今年的集团工作会议上，三峡集团董事长曹广晶如此描述移民工作的艰巨。“在工程建设方面同样面临巨大的风险和挑战，必须高度关注工程的质量和安全，不能有任何疏忽和失误。”

在三峡集团的“十二五”规划中，到“十二五”末，将实现水电、风电装机容量达 5500 千瓦，年发电量超过 2000 亿千瓦时，年营业收入达 630 亿元，实现利润 280 亿元，比 2010 年翻一番。

要实现这一目标，仅仅依靠水电业务肯定是不够的。由此，三峡集团提出了由单一水电业务向以大型水电为主的清洁能源开发转变，由国内业务向国内国际业务并举转变的目标，制定了建设国际一流清洁能源集团的战略目标。

第二主业

在内部会议上，三峡集团已经明确提出要将风电作为企业的第二主业。“十二五”末，三峡集团要在整合相关资源的基础上，培育三个上市公司，再造三个融资平台。其中风电就是之一。

曹广晶在内部会议上称，要在自主开发建设的同时，通过资本运作收购具备条件的风电资产。整合集团公司风电开发资源和力量，形成统一的风电开发建设管理平台，同时尽早谋划启动风电融资平台建设，争取风电业务 2013 年上市。

在三峡集团的规划中，三峡新能源公司将作为未来发展风电业务的主体。三峡新能源公司的前身是中国水利投资集团(下称“中水投”)。2009 年，三峡集团重组中水投。中水投早在 2003 年就进入风电领域。

下一步，三峡集团将把旗下另一个主要的风电资产长江新能源并入三峡新能源。本报了解到，2010 年，三峡集团风电新增投产装机 39.9 万千瓦，累计投产 59.25 万千瓦。2011 年，三峡集团的风电建设规模 106.5 万千瓦。

中国风能协会内部人士称，从风电规模上，三峡集团的风电规模很小，目前只有 70 万千瓦，而目前全国装机容量达到 3000 万千瓦。但其优势在于其风电造价成本相对较低。去年建成的化德风电场，单位千瓦造价已经控制在 7000 元以下，竞争力很强。

在今年工作会议上，三峡集团表示要积极争取三北(东北、西北、华北)、沿海地区优质风电资源，今年争取拿到 500 万 ~600 万千瓦。

三总部构架

同时，三峡集团还对集团国际业务板块进行了整合。今年 2 月，集团以中水电和国际合作部为主筹建三峡国际公司，目前筹备组已经成立，并将在此基础上建立投资建设、工程承包、电站运行、工程咨询业务板块。

> 三峡集团要在整合相关资源的基础上，培育三个上市公司，再造三个融资平台。其中风电就是之一

三峡集团还就海外项目的选择上提出了自己规避风险的模式，强调要“跟资源、跟外交、跟外援、跟电网”，优先考虑符合国家战略的项目和电能资源具备回送条件的项目；承包工程领域要重点关注国家经援类项目；加强与国家电网、南方电网的合作，借助两大电网公司“走出去”力度大、层次高、连接电力终端市场的优势，寻求电能消纳有保障的电源项目。

在业务整合后，三峡集团的组织构架整合也在开展中。本报获悉，三峡集团总部搬迁计划已经在 2 月底落定。根据计划，将形成北京管理总部、宜昌生产总部和成都建设总部，三大总部组成集团完整的管理体系。

其中北京总部负责协调指挥管理集团全局，宜昌总部和成都总部分别专注于电力生产与运行管理和工程建设管理。。集团领导实行多总部办公，其余人员定点办公。今年上半年将完成组织机构调整、人员配备和三大总部的组建到位。

目前，位于北京市海淀区玉渊潭南路东口 1 号楼 B 座的三峡北京总部大楼已经进入后期的内部装修调试阶段。总投资 8 亿多元的成都三峡大厦也将在 7 月底前投入使用。今年内，包括财务公司、投资公司以及其他隶属总部的战略规划和管理部门都将全部搬到北京。

除了三总部构架外，三峡集团还提出了价值创造体系，包括价值链主轴线、价值链服务线、价值链保障线。

主轴线包含从战略规划、工程建设、生产运行到市场营销的全过程。服务线由办公厅、计划合同部、资本运营部、资产财务部、人力资源部、质量安全部、科技环保部、企业管理部和信息、新闻、招标中心构成；保障线承担战略和价值实现的保障功能，由审计部、纪检监察部、党群工作部和工会构成。

彩电增长乏力 TCL 利润倚重创投

■ 本报记者 石俊 实习记者 缪若冰 深圳报道

按照 TCL 一季报未公布前的预告，TCL 一季度净利润为 2.1 亿 ~2.3 亿元，同比增长 225%~250%。这相比于 2010 年全年 3.5 亿的净利润，在第一季度，TCL 交了一份不错的成绩单。

而从 4 月份开始，TCL 就一直是焦点，众多利好消息及概念炒作，使 TCL 的股价在 4 月已疯涨近 30%，其中一个涨停点，就是稀土概念。4 月 21 日，外界盛传 TCL 着手新疆稀土矿的投资项目。尽管 24 日，TCL 在发表的被认为太格式化的澄清中极力表示，公司不存在筹划“新疆南部拜城县特大型稀有金属铌钽矿”事项的情况，并且在 3 个月之内，都不会着手此事。

制造

但接近 TCL 高层的人士向本报透露，其实 TCL 新疆能源公司在当地的资源开发项目正在洽谈当中。

TCL 创投举动

4 月初成立的 TCL 新疆能源公司注册资本 2000 万元，其中 TCL 集团全资控股的 TCL 创投有限公司(下称“TCL 创投”)控股 65%。据披露，今年以来 TCL 新疆能源公司的地质矿产专家，就对南北疆及部分内地稀有、多金属矿山展开调查，现尚处调研论证和收购决策前期阶段。

TCL 品牌总经理梁启春表示，TCL 创投一直以来对资源项目非常感兴趣，目前正在运作的有缅甸矿产资源开发项目；在山西，TCL 创投刚投资了山西联合镁业有限公司参与稀土镁合金的开发。

TCL 创投的投资理念是，紧密与当地政府部门合作，获取当地高科技企业及项目资源。同时为 TCL 主业在当地大规模发展打好基础。此次计划在新疆开采矿产的同时，TCL 也将在当地建 3 条液晶彩色电视机生产线，年产 100 万台彩电。对外界认为 TCL 是想拿项目换资源的质疑，梁启春表示，TCL 在新疆建立液晶产业园，主要是为打开通往中亚的跳板，满足中亚的消费者需求。

TCL 创投是 TCL 集团旗下的创投公司。李东生亲自出任董事长。2007 年 TCL 通过全资子公司峰胜，投资阿根廷石油项目，到 2009 年出售股权收益 7000 多万元，让李东生看到，资本运作的利润要比主营业务来钱更快。

2010 年 9 月，TCL 创投出资 8880 万元，认购香港上市的添利工业下属控股公司添利百勤 10%的股权，预计这次投资会为 TCL 带来总投资额 10%左右的回报率，而这也远高于 TCL 集团 2010 年不到 1%的利润率。

TCL 创投涉足的领域包括新能源与清洁技术、消费类电子、新材料等，为此 TCL 每年都还拿出净资产的 2%~5%用于这些投资领域。据 TCL 内部的创投资料显示，目前投资的项目有通源石油、海润影视、易宝支付、百视通、联合镁业、及某 LED 封装公司。

TCL 集团 2010 年报显示，TCL 的创投业务开始发力，其投资持股 51%的通源石油已上市，股权退出后预计 TCL 将获利 7000 万，而创投业务将有望成集团重要的业务板块。

不景气的彩电业务

与蒸蒸日上的 TCL 创投相比，TCL 的彩电业务近年都不太景气。年报显示，2007 年，公司多媒体产业亏损近 2 亿元。2008、2009 年略有好转；2010 年，多媒体业务共亏损 8.57 亿元，而这次弥补多媒体产业亏空的，则是通讯产业及政府的 10 亿补贴。

TCL 彩电利润率低但还涉足多领域，常常被外界认为有点不务正业。对此，梁启春表示，2010 年 TCL 彩电亏损，有特殊原因。彩电做得好不好，与创投业务的跟进没有直接的关系，并且 TCL 创投是独立于 TCL 集团的一个下属机构，投资并非只为眼前的利益，而是为了之后集团的整体布局。

而去年 TCL 彩电亏损的特殊原因，主要是集团年初对彩电行业估计过于乐观，出现渠道库存较高的局面。对于 2011 年，彩电主业是否还是出现颓势，中国建银投资证券的研究员王鹏表示，TCL 多媒体业务最差的时候已过去，2010 年 9 月末旧库存已基本清理完毕，2011 年 1 月 LCD 电视销量已实现 9%的正增长，LED 占比已提高到 30%以上。王鹏并认为，TCL 电视业务谷底已经结束，未来将会有新的增长点。

而谈到今年 TCL 彩电业务的规划，梁启春表示，今年会投产 900 万台 3D 互联网智能电视，价位只比一般的电视增加 10%的售价。

其实在彩电领域，郁闷的不仅仅是 TCL 一家。据统计，2010 年整个中国彩电行业的净利润加起来，还不敌一个格力空调。彩电利率低的最主要原因是大陆不能生产有核心技术的面板，基本上全是依赖韩国、日本的进口，而面板的价格就占到彩电总成本的 60%左右。但是 TCL 现在大手笔地做面板生产线，年底就投产，能否带来 TCL 多媒体的盈利，也被认为是个冒险行为。

首先在技术层面上来看，TCL 能否平稳度过面板的良品率爬坡期就备受考验。一般面板良品率 85%是盈利的平衡点。原 TCL 集团彩电新闻发言人刘步尘表示，TCL 缺乏技术的积累，工人也缺乏生产经验，短期内预计良品率只能维持在 65%左右。第二是产能方面的问题，除了 TCL 之外，LG、三星、友达这三家厂家也将会陆续在大陆开始面板的生产，并且有赶超 TCL 的技术潜力。

预计 TCL 8.5 代面板线投产后，月产能将达到 10 万张，TCL 除了能保证自身的需求，还打算以此盈利。但刘步尘认为，TCL 作为一家面板和电视生厂商，其他的电视生产商出于竞争的考量，可能不会成为 TCL 的稳定采购商。

TCL 多元化运作理念，其实无可厚非。像海尔、GE、三星，也都在进行资本运作。TCL 去年营销收入为 518 亿元人民币，净利润 4.3 亿元，利润率不到 1%。全球电子巨头三星电子，去年财报营销收入 1422 亿美元，纯利润 148.6 亿美元，利润率超过 10%。“人家三星是在主营业务做到独大之后，才去做资本运作，TCL 彩电做得还不到位，过多地参与资本运作，势必会影响到主业的资金投入。”刘步尘表示。

租金拦路 星巴克国门第一店伤别离

■ 本报记者 王芳 北京报道

去过首都机场(00694.hk)T3 航站楼的人们都知道,四层大厅最核心的商业位置原本有家星巴克。现在,这家店正在装修。

比邻而居的商铺们多数以为是星巴克升级店面重新装修。实际的情况是,星巴克已经从这里撤出,它的新主人是另一个咖啡品牌Costa。店铺租赁谈判已于 3 月完成。

快消

这一情况得到了北京首都国际机场股份有限公司市场部方面的确认。

未得到机场方面证实的一个消息称,星巴克搬走的原因是租金涨了一倍。T3 的另外一家商户的经理听闻耸耸肩,“这很有可能。”

深层原因

2008 年以来,首都机场的客流量逐年升高,非航空性业务的商业价值也愈来愈被上层重视起来,T3 实行公开招标以后竞争激烈,店铺租金翻了又翻。

上述商户经理称,现在,每天都有旧品牌关门,也有新品牌进来,商户像走马灯似的换了一拨又一拨。

机场方面更愿意将这一现象解释为“品牌淘汰率高”。去年一些 2008 年签的商户到期后,T3 的品牌更新率一度达到 50%。

对于机场来说,这并不是一件坏事,至少说明在非航空性业务方面的招商制度愈来愈完善。但是有一部分商户满怀不甘,他们发现,为什么像星巴克这样的一线品牌被挤走了,留下来的多是二线甚至三线品牌?

上述经理称,这无外乎两种情况。一种是像鄂尔多斯旗下的超高端品牌 1436,它占据了 T3 最黄金的一个位置,却常年生意冷清,还愿意付出比别人多的租金。纯粹是想在第一国门占个显眼的位置打知名度,并不考虑盈利。这对机场的长期消费是一种伤害。

还有一种情况是,有的二、三线品牌愿意付出比一线品牌多得多的价钱,但经营一段时间以后发现不能收回租金成本,于是再转手,如此循环。

机场方面称,星巴克并非从 T3 退出,现在这家关了之后,T3 还有一些新的商业资源邀请了星巴克参与竞标。

根据北京首都国际机场餐饮项目 3 月 16 日的公开招商评审工作公示,星巴克又在 T3 别的位置中标了两家店。

星巴克到首都机场来开第一家店还是 2004 年的事情,到现在在 T1、T2 以及 T3 内一共有 6 家店,经营状况一直都不错。

首都机场方面称,与星巴克的合作氛围一直很好。这 6 年多的长期合作过程中,首都机场方面有培训项目会邀请星巴克参加,而星巴克具有培训机会也会邀请机场方面参与。

即便是这样,星巴克在第一国门的黄金位置还是被后来者 Costa 取代。

星巴克企业管理(中国)有限公司公关经理励静表示“对这一情况不清楚”。

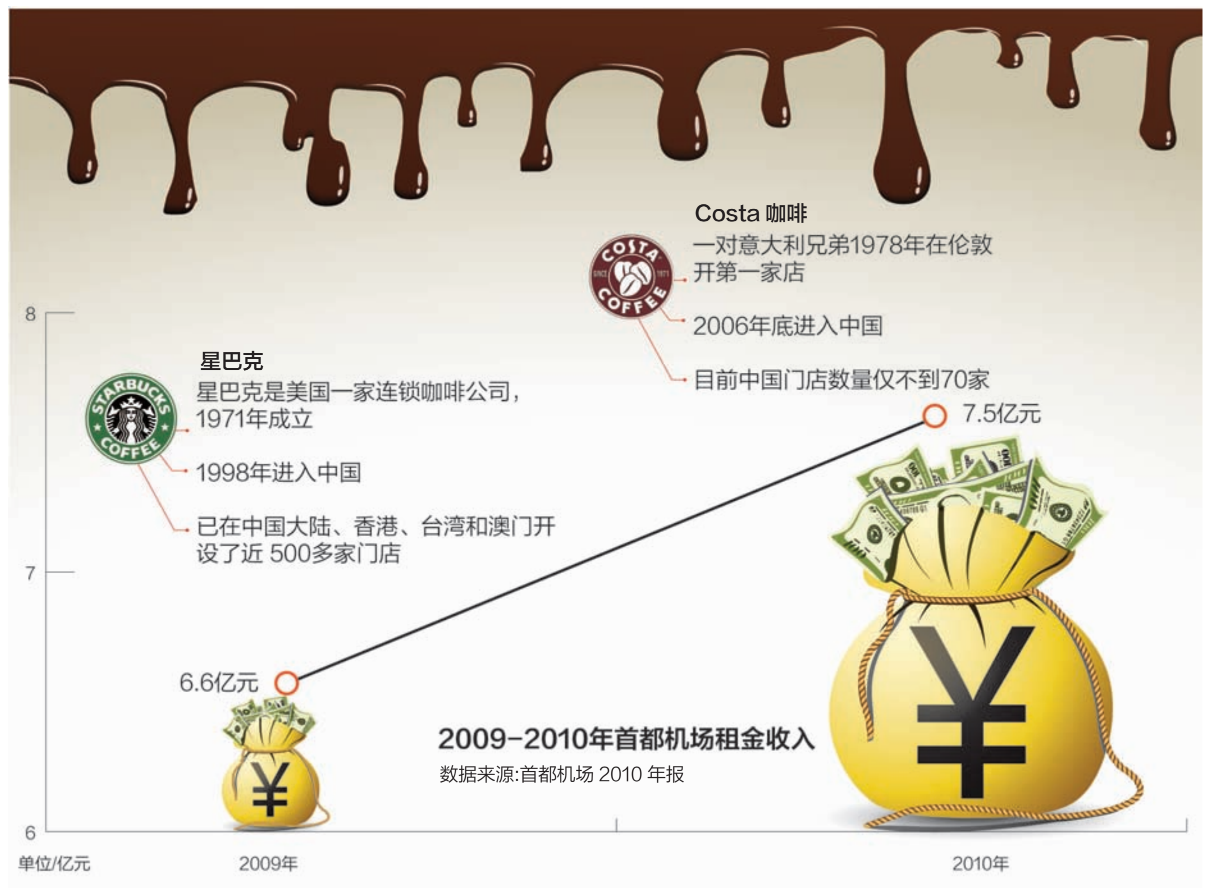
星巴克在中国的知名度几乎相当于咖啡的代名词,目前门店 400 家。Costa 来自英国,也是全球五大咖啡连锁之一,但因 2006 年才进入中国,目前门店仅不到 70 家,稍显陌生。

说起租金上涨,机场方面称,这不是租房子,说涨下个月房租就涨了,星巴克的合同到期后,机场是通过招商的方式,邀请了几家比较好的咖啡品牌一起来,机场分别比较了他们的经营方案、品牌运营、服务等因素,当然也包括租金优势。

“我们是做了一个权衡,综合了各方面的情况后优中选优。”机场方面人士称。

机场竞争模式

2008 年 T3 完工后,首都机场全面实施招投标方式引进商业项目品牌,单独的商业谈判方式被取缔,竞争激烈,租金水涨船高,原先年销售额保底 5000 万能收回成本的商户,现在必须达到至少 1 亿以上的年销售额才能保底。



上述商户经理透露,之前,机场收取的租金是年销售额的 30%,现在,已经涨到了 35%。

他认为,机场的态度可以概括为,如果机场必须要有咖啡店的话,星巴克是最好了,但是,如果合同到期后,星巴克提出的租金不能达到机场的要求,那机场就会不惜退而求其次。

有近期从 T3 经过的旅客在微博上留言说,“发现星巴克的店没有了。原来还觉得这么大的 T3 才两家星巴克太少了。”

该人士称,这就是首都机场现存的问题。比如在 T3 航站楼最黄金的商圈,能很容易找到的餐饮有东方既白、汉堡王等。但更为出名的麦当劳、肯德基、吉野家、永和大王等都在偏远的位置,旅客需要花费一些力气和时间才能找到。因为一些一线品牌在权衡了预期运营情况后提出的租金低于那些非一线品牌。

结果是,现在通过很高的租金方式,来获得在首都机场驻店机会的品牌,可能并不是真正在消费者认知度、品牌效果、价格等方面最贴近旅客的品牌。

上述商户经理认为,机场只从自身短期利润考虑,忽视了旅客的消费心理,出价高却不知名的品牌赢得了黄金位置,而像麦当劳这样的大众品牌却待在了角落里,旅客很可能因此不消费,这对机场长期的商业环境并不利。

> 机场从短期利润考虑,忽视了旅客的消费心理,出价高却不知名的品牌赢得了黄金位置,旅客很可能因此不消费,这对机场长期的商业环境并不利

数字反映的情况是,首都机场在非航空商业业务方面的营收逐年大幅增长。根据首都机场 2010 年度业绩报告,2010 年共实现非航空性业务收入人民币约 22 亿元,较上一年度增长了 20.8%。其中,2010 年首都机场租金收入约人民币 7.5 亿元,2009 年这一项收入约是 6.6 亿元。

Costa 蓄谋已久

Costa 这次取代星巴克是有备而来的。

在上海,几乎每家星巴克旁边都有一家 Costa。作为 2006 年才进入中国的晚到者,Costa 起初是想巧借星巴克来占据消费者心中的地位。而现在,Costa 正在中国内地到处跑马圈地,包括长沙、广州、深圳等等。Costa 已经占据的国门位置还包括上海虹桥机场。

星巴克作为全球第一大咖啡品牌,Costa 这样的后来者,唯有用更高的成本抢占更佳的位置,提出更全面的运营方案,才能与星巴克作长期的较量。

与星巴克所代表的美国咖啡文化不同,Costa 源自意大利风格,喜欢带有欧洲贵族气息,定位略高于星巴克。与星巴克所倡导的“全球连锁标准化”也不同,Costa 在不同的国家和地区的风格是根据当地的口味和审美来定。

对首都机场来说,Costa 带来的合作方案诚意十足。据悉,Costa 的方案包括承诺在门店提供更人性化的杯子、设置更多的电源插座、创造更私密的环境,以及提供更本地化的饮品等等。

Costa 中国区营运总监邱子豹曾表示,Costa 正派出一队员工到云南考察,如果条件合适不排除也会进入云南采购。不久前,星巴克宣布在云南投资并运营星巴克全球首个咖啡种植基地。

在未来的 3 年内,Costa 计划在中国新开 250 家门店。而在过去的 4 年,Costa 仅开了 70 家店。

星巴克主席对未来星巴克中国市场的期望是达到 1000 家店。





CFP/供图

IBM 的新对手

■ 本报记者 沈建缘 北京报道

或许,日立集团社长中西宏明现在该为自己在一年前所制定的策略感到庆幸。

在东日本地震和海啸中,日立公司的主要工厂不同程度受损。日立位于茨城县的日立事业所受到灾害破坏,福岛第一核电厂内日立设计的4号机组也发生了故障。灾难带来的问题无疑会影响日立未来的发展。

在地震发生4天前的3月7日,日立刚刚发表声明,把硬盘业务卖给了美国的西部数据公司,将今后的目标设定为追逐“以增长迅速的新兴市场国家为主,以社会创新业务为中心的全球性增长”。

4月1日,东京日立总部,在为900名新员工举行的入职仪式上,中西宏明呼吁,“日立正面临巨大考验,希望大家共克难关”。

中西宏明将带领日立全球的30多万员工进入一个既熟悉又陌生的市场——一个以IBM为代表的,与信息技术和产业融合相关的“新”市场。

殊途同归

在日本IT业界有这样一个说法,号称日本第一国企的富士通过去十几年一直在追赶IBM,希望成为全球最大的IT设备制造商,但“追着追着就看不到IBM了,就像跑马拉松的选手,发现前面领跑的突然不跑了。富士通于是从制造业向服务业转型”。

现在,刚刚度过百年诞辰的日立决定把IBM作为竞争对手。

对于同样将迎来100岁生日的IBM来说,日立并不像要完成软硬件完全产品线并购的Oracle那样咄咄逼人,也不像在2006年超过IBM成为全球最大IT厂商的惠普那时令人担心。

2010年初,IBM全球董事长及首席执行总裁彭明盛称接下来的十年全球将进入“智慧”的时代。几乎在任何场合,这位IBM的超级推销员都不曾提到过日立的名字。但他可能很快就会意识到这个对手的真实存在。

事实上,IBM与日立已经在“智慧城市”项目的公开招标中狭路相逢。但除了北京、上海、广州等大城市外,IBM和日立都更钟情于二级城市,类似南京、沈阳、成都等等,另外还有长江三角洲、珠江三角洲和西南地区。因为相比一、二级城市,它们更需要“智慧城市”的解决方案。

中科院虚拟经济与数据科学研究中心研究员刘锋认为,目前,IBM确实在云计算、超级计算、软件服务和数据整合领域有绝对优势,但是“智慧城市”的需求也可能引导各国信息产业链中的企业向其聚集,日立的动机确实很明显,与IBM的直面竞争是早晚的事情。

2010年5月,日立集团在全球发布“2012中期经营计划”明确提出“社会创新事业”,将所有的目标指向了“IT基础设施与社会基础设施的相融”,以实现社会基础设施和IT信息技术和服务领域的业绩增长。

一位每年到日本考察的IT服务业人士表示:“每年都会发现以富士通和日立为代表的日本企业在进行战略调整,变化非常快。而每一个战略调整,无不指向IBM正在耕耘的领域。”

日立数据系统高级副总裁及亚太区总经理Kevin Eggleston表示,目前日立数据系统45%的收入来自于软件和服务业务的高端市场。这些业务不仅从产品上与IBM的相同,而且作为日立集团这顶皇冠上最耀眼的明珠,日立数据系统获得了集团的支持,除了整合自己旗下的存储系统及新开发软件外,还整合了集团旗下的服务器产品线。

IBM、日立公司对比

	IBM	日立
行业	IT 业	制造业
经营范围	软件、咨询服务	电子设备、信息系统、通信系统、电力设备、产业机械、车辆交通设备、电梯、建筑机械……
企业架构调整	舍弃硬件制造,发展软件和服务咨询业务	七个事业集团被合并成四大事业集团:电力、电气、信息通信和城市开发(电梯等)
业务交叉点	智慧地球	社会创新事业
竞争业务开展情况	共21个城市	天津、大连、广州3个城市

日立似乎已经将业务重心转向了IBM擅长的领域,尤其是——在中国。

三个月前,日立与广东省政府签署合作协议,为广州知识城提供包括能源管理、控制可再生能源、水及电力的信息技术平台以及电动汽车在内的相关的解决方案。日立将在广州知识城内设立的日立中国“智慧城市”研发中心,将集中开发智慧城的解决方案,并“以此作为基地,为该公司在中国发展智慧城提供最近的科技、产品和系统的支持”。

“智慧城市”中狭路相逢

天津、曹妃甸、长沙、德州、保定、深圳……手中这份清单,是一份环保型城市项目计划,日立(中国)有限公司的常务副总经理野本正明已经看过很多遍,上面所列名称他早都烂熟于心。粗略估计,这些项目计划在中国有近200个。

野本正明的另一个身份是在日立集团母公司——日立制作所“智能城市事业统括本部”担当本部长。向中国政府和企业介绍日立“智能城市”事业的理念、愿景和技术是野本正明的重要工作之一。

> IBM与日立已经在“智慧城市”项目的公开招标中狭路相逢

“能源、交通、水、家电回收等支柱领域以及医疗、物联网等方面的需求,正在纳入到日立的业务推广范围中去。”野本正明表示。目前,日立与国家发改委签订了合作备忘录,双方将共同选择一些示范城市,开展包含智能电网在资源循环和低碳经济中的相关项目。

这并不是日立第一次以“智慧城市”解决方案提供商的身份出现。

一年前,日立就与天津市有关部门在天津生态城在开发绿色中央商务区的技术方面、以及楼宇能源管理系统方面进行合作。中新天津生态城预计在2020年至2025年期间将形成一座可容纳35万人口、11万户家庭的智慧型城市。类似的合作项目还在大连等地进行。

与IBM的“智慧地球”相仿,日立的“社会创新事业”同样涵盖多种产品,同样需要在平衡全球化与区域市场的过程中进行复杂的思考;日立同样也将包括中国在内的新兴市场作为战略转型的重点。

不仅在交通领域,也包括能源、水务甚至整个城市系统,日立在IT、社会基础设施以及民用产品等方面的技术、产品和解决方案正在中国与政府和研究机构进行广泛沟通,并开始了实质性的项目合作。

要挑战IBM并非易事。

早在2005年,IBM开始将全球资源连为一体,重新设计业务模式。将原本聚集在美国西海岸的资源进行全球化整合。中国因此成为IBM新兴市场的中心和IBM进行全球战略整合的要地。

从IBM进入中国市场的那一年开始,就在努力“做一家真正的中国企业”。事实上,IBM中国和大中华区的高官多数都是华人,这与日立等日系企业在华业务的主持人多数是日籍高官,而且内部等级森严的格局不同。

而“智慧地球”恐怕是IBM所能带给中国市场的“最有价值的战略”。

2008年开始,IBM在中国推广“智慧地球”战略,将关注重点锁定在有关国计民生的行业,如能源、水、环保、医疗、食品安全、交通的“智慧城市”领域。有数据显示,中国有超过200名市长以及1700多名城市政府官员通过各种场合对“智慧的城市”有所了解,多数人表示了兴趣。

在IBM内部的统计资料中,2010年至今,绝大多数的签约都来自“智慧城市”,从2009年到今年,IBM大中国区智慧城市案例增长了32%,其中不包括港澳台的大陆地区“智慧城市”案例增长40%。

2010年下半年,IBM与包括昆明、石家庄、无锡、深圳、长沙在内的多家中国城市达成了“智慧城市”合作协议,此前广东、南京、沈阳、昆山等地方政府已与IBM签署合作备忘录,启动“智慧的城市”战略合作项目。

在中国,“现在要讨论的问题已经不再是城市需不需要智能系统,而是需要什么时候开始实施、如何实施的问题了。”一直在全球各地主推“智慧城市”战略的IBM全球新兴经济体总裁李博诺说。

对于IBM与日立在“智慧城市”项目中即将展开的角逐,一位政府有关部门人士表示,“没有一个企业拥有所谓完整的‘智慧城市’方案。”他说,“对于能提高管理水平,改善城市治理的投入,各地政府都是不惜投入真金白银的。至于产品和技术来自哪家公司并不重要,重要的是能很快见到实效。”

在日立看来,城市包括水、能源、交通等社会基础设施层面,在其上则是楼宇、住宅、工厂、商店、酒店、学校等构成城市的最小单位,让城市拥有自己的“大脑”和“神经中枢”。同样是实现日立新战略“社会创新事业”的最好落点。目前中国大陆的销售额已经占到日立全球的11%,未来的目标是将这个比例提升到20%。

从制造到服务

促使日立进行策略调整的原因和IBM当年并没有区别——一部分业务不符合时代发展。上世纪末电子元件市场的疲软和过去五年平板电视以及全球汽车工业不振都曾给日立的财报带来了很大影响。

事实上,日立集团在金融危机之前就出现了亏损,到2008年金融危机使其亏损额高达7000亿日元,连续三年负增长。2009年7月,日立剥离了亏损严重的汽车系统和消费业务,同时关停了在海外3家电视机生产厂,将销售转交给百思买、苏宁等合作方。

对于即将迎来百年纪念的IBM来说,转型的经验来源于IBM不断把自己的业务往更高的价值链上发展和做一些大胆的决策来推动转变的文化。为了未来的业务考虑,IBM花了41亿美元并购普华永道的咨询公司,还有其他的一些整合和并购。

虽然风险很高,但就像负责完成IBM对普华永道咨询业务的收购业务的IBM公司全球高级副总裁兼销售、市场与战略部门总经理罗睿兰(Ginni Rometty)所说,“在个人电脑时代,公司当时差点要垮掉了。那时,IBM忘记了必须生产未来产品的经验教训,几乎濒临死亡。IBM是在迷失之后重新找到了自己。”

在IBM卖掉PC收购普华永道之后的八年间,“IBM的人均服务收入已达到17万-18万美元。”IBM的业务范围从硬件及租赁、软件,延伸到技术咨询、商业咨询等多个领域。“这改变了IBM所有的一切。”

同样是舍弃了制造化的“传统”,但与IBM从硬件向软件和服务的转型不同,日立集团的业务除了电子设备和信息系统,还包括通信系统、电力设备、产业机械、车辆交通设备、电梯、建筑机械等等。日立的战略调整,将更多得益于其几乎全覆盖的产品线和解决方案。

有数字显示,2010-2012年,日立将集中投资1兆日元用于整合上述业务。未来三年将是日立在社会创新事业上的投资年。此前,日立已将原有的7个事业集团合并成四大事业集团,包括电力、电气、信息通信和城市开发(电梯等)。

这意味着,日立有机会包括信息通信系统、电力系统、产业/交通及城市开发等众多领域,将其传统的社会基础设施产业与IT技术相融合,形成创新。

“当制造变成任何人都可以完成的任务后,大公司在制造业上获得的利润几乎是负数。只有服务,是依靠人的能力和经验来做,而且不是竞争对手在三五年能追赶上的。”服务外包行业协会理事长曲玲年表示,“日本企业和美国企业的路径不大相同,但从转型结果看差不多。”

同样经历转型的煎熬,同样“长远布局,放眼下一个百年”,虽然狭路相逢的时刻正在到来,可以预见:IBM与日立在未来的竞争不会只存在于某一个产品部门,而会蔓延到整个IT服务和信息管理领域。未来的每一天,无论是IBM还是日立,都会大踏步地奔向同一个目标。

从这个角度看,日立成为IBM新对手的定位已毫无悬念。

资讯

我国起草电炖锅行业标准 九阳被任命为起草组组长
紫砂煲行业将有标可依

4月20日,电炖锅行业标准启动会议在杭州召开。这意味着,包括紫砂煲在内的电炖锅类产品未来将有标可依。

参与此次电炖锅标准启动会议的有IEC(国际电工委员会)/TC61主席Derek Johns、全国家用电器标准化管理委员会、中国家用电器研究院及组员单位,以及宜兴紫砂协会、景德镇陶瓷协会、九阳股份有限公司等在内的电炖锅行业和企业代表。其中,九阳担任电炖锅标准起草组组长单位。

今年1月,工信部对外发布公告,称2011年计划对35项家电标准进行制定和修订,其中包括新制定标准21项,修订标准14项;而电炖锅行业标准即在制定计划之列。

据全国家用电器标准化技术委员会秘书长马德军介绍,电炖锅行业标准的制定周期预计将在两年左右。

电炖锅标准注重内胆材料安全

电炖锅是利用电能加热,主要用于煲炖、蒸煮且与大气相通的电热蒸煮器具,其内胆是用来直接盛装煲炖、蒸煮对象的容器,主要有紫砂、细瓷、金属、玻璃等材质。电炖锅具备蒸、煮、顿功能的特点迎合了中国人的传统饮食习惯,近几年被众多家庭追捧,成为家电市场上的新型明星产品。

此前,电炖锅行业一直沿用的标准是GB4706.19液体加热器标准,而在消费者关注的产品性能方面,一直缺少统一的性能标准,这导致标准监管和电炖锅发展现状的“脱节”现象。目前电炖锅企业都是执行自行拟定的企业标准,而各个企业标准对电炖锅内胆材料、寿命、能效等重要指标的要求也是各不相同,差异较大。

受中国传统养生观念的影响,消费者对电炖锅内胆的材质有很多偏好,目前市场上电炖锅内胆材料包括紫砂、细瓷、金属、玻璃等材质。因此,有别于其他家电产品,电炖锅标准不仅要关注产品的电器安全指标,同时还要关注食品接触材料的安全。

据马德军介绍,即将起草的电炖锅行业标准将按照内胆材质将其划分为金属内胆、非金属内胆两大类并分别制定相应规范,并且将把安全考量作为标准的重点内容。此外,紫砂煲也是电炖锅的一种,电炖锅行业的标准适用于紫砂煲。一旦电炖锅行业标准在全国实施,紫砂煲也将有标可依。

马德军表示,电炖锅标准的制定实施将进一步规范市场竞争秩序,引导电炖锅行业的健康有序发展,与此同时,消费者的产品使用安全问题也将得到保障。

电炖锅标准有可能进军国际标准

电炖锅标准制定完成后,马德军还表示,将会考虑将此标准向豆浆机标准一样进军“国际标准”。

“电炖锅也是非常具有中国特色的健康饮食烹饪工具。”马德军称,我国参与国际标准制定的积极性越来越高,等条件成熟,会考虑像豆浆机标准一样进军国际标准。具体什么时间可以在IEC获得立项,需要看电炖锅国家标准的进展速度和推动时间。

近几年,我国电炖锅市场发展迅速,消费者对电炖锅的认可度提升很快,制定符合实际的标准是一项重要任务,标准制定后才能推动行业的发展,而只有行业发展到一定规模,我国企业才能在国际标准制定过程中得到更大的自主权。

在被记者问道,为什么选择九阳作为电炖锅标准制定组长单位时,马德军说:“从制定豆浆机国家标准,到主导豆浆机国际标准,九阳在制定国内和国际标准上都有充足的经验。我们也看到他们的产品市场表现和消费者口碑都非常好,中怡康的数据也显示了这一点。”

“削藩”卓望系 中移动押注增值业务

■ 本报记者 杨阳 北京报道

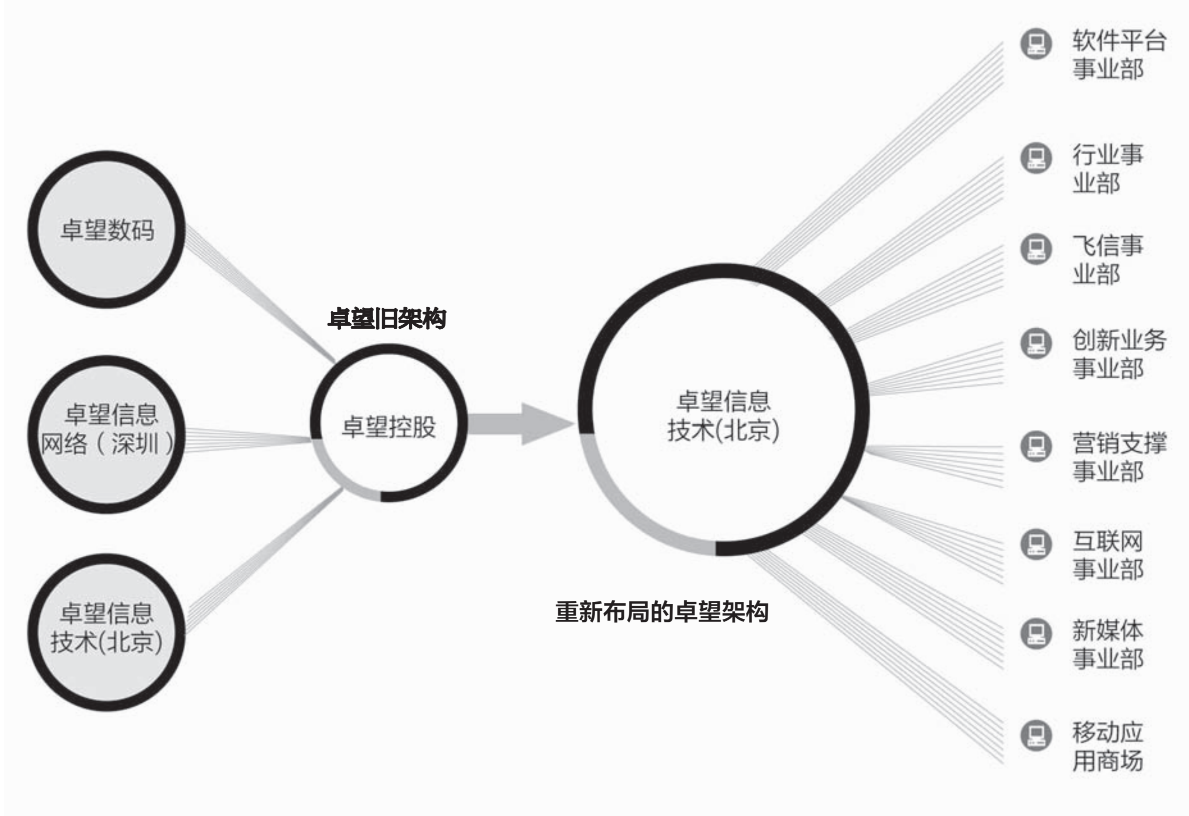
科技

一场变革正在中国移动内部推进。

从3月份开始传出的卓望系大调整终于在上周尘埃落定。原本执掌139移动互联的罗川成为中移动旗下卓望飞信事业部和创新事业部的负责人——中国移动旗下卓望系四大子公司仅保留卓望信息技术(北京),卓望控股、卓望数码、卓望信息网络(深圳)已经注销。

此次变革后,139移动互联将交给广东移动运营,而卓望信息技术将下设八大事业部,包括软件平台事业部、行业事业部、飞信事业部等。

重新布局的卓望只是中移动在整体环境大改变的情况下的一个调整,除了移动增值业务上的原因外,行业新霸主的涌现、产业链主导权的更迭以及中移动自身互联网DNA的缺失,都是中移动此次调整的缔造因素。



卓望蓝图

从2000年开始建立的卓望系公司一直是中移动的重要全资子公司。卓望系几大公司主要运营着中国移动最具未来增长潜力的增值业务——移动应用商城、手机报、移动梦网、电子书WeFound文房以及飞信、手机地图、手机阅读等等。2010年年报显示,去年中移动来自于增值业务的收入达1514.35亿元人民币,占总收入的31.2%。王建宙也曾在去年夏季达沃斯论坛上表示,中移动工作重点是物联网及移动互联网,做大手机应用商店将是中移动最重要的工作。

这个承载中移动上千亿业务的卓望原本拥有着中移动一些最赚钱的资产,例如移动梦网。卓望此前的规划包括“成为中国排名前十名的互联网公司”并且“争取在2010年-2012年上市”。

从业务上看,卓望控股旗下卓望数码、卓望信息技术等几家子公司是中国移动在电信业务及移动互联网领域的技术开发与运营支撑单位,是中国移动对未来寄予厚望的移动应用商场的技术运营支柱,也是移动梦网业务品牌及门户体系的支撑主体,负责中移动的增值业务管理和控制系统。

据悉,卓望曾经试图建立一个统一的互联网用户身份认证系统,网民在进入互联网社区时注册形成一个互联网ID,并通过中国移动的“飞信”、139邮箱和移动的手机号登录使用各种业务。此外,中国移动还可以通过前端、后端两个部分进行收费创收。

中国移动曾计划,在移动互联网时代主要推动后向收费业务,包括广告和精确的营销咨询,是中移动计划未来的主要收入;前项收费模式则包括互联网增值服务、移动增值服务、虚拟物品销售以及互联网社区VIP用户收费。

不过看起来,这些还都没有达到预期的效果。现在的中国移动,尽管强势依旧,但在移动互联网产业链上却已经显得不再那么主导。

一位接近中国移动的互联网公司人士表示,事实上选择注销哪个子公司并不重要,也许注销的并不是一个效益差的子公司,关键是要重新划分利益分配的方式。

中国移动的一位合作伙伴透露,此次调整最大的变革是中移动回收卓望系业务权限,这个承载着中移动千亿规模收入的公司正在走向单纯的服务提供商,以后和中国移动之间按照业务进行结算,而那些对中移动未来收入影响最大的业务全部上收至中国移动的“数据业务部”管辖。

巨人遇挫

一位与卓望有生意往来的公司经理透露,此次中移动“削藩”主要是由于卓望的业绩不好,其运营的移动应用商场和移动梦网业绩下滑较大,尤其是卓望运营的“移动梦网”业务——彩铃彩信SP(Service Provider,服务提供商)们收入下滑明显,中移动旧有的增值业务分成模式受到威胁。

2011年第一季度搜狐在总收入增长35%达到1.744亿美元的情况下,无线业务却在收缩。其财报显示,无线收入仅为1170万美元,比2010年同期下降了12%,比上一季度下降19%。搜狐方面称,无线业务收入的下降主要是因为2011年3月份该公司暂停了产品的市场推广。

新浪亦然。根据新浪披露的2010年第四季度收入,移动增值业务营收为2100万美元,而2009年同期为2860万美元,下降较为显著。新浪对此的解释是,移动增值业务营收同比下降的主要原因是中国移动公司于2009年末和2010年初推行了一系列新政策。

作为老牌SP,新浪、搜狐的收缩只是冰山一角。传统的图铃增值业务人们现在可以通过多种途径找到免费资源,新的渠道的分流严重。此外,中移动自有的短信业务收入也在下滑,从2009年全年的535.57亿元人民币下滑到2010年的525.15亿元人民币,主要缘于人们更多地选择了使用QQ和飞信等通信应用。

根据中国移动2010年年报显示,营业收入4852亿元人民币,同比增长7.3%。除了话音业务的正常增长外,其最强劲的增长就是来自于移动互联网,从2009年的204.35亿元人民币增长到2010年的305.3亿元,增幅达到49.4%。

随着增值业务收入的上升,中移动2010年盈利1196亿元,同比增长3.9%。在中移动的总收入中,由增值服务带来的业务收入比重从2009年的29.1%上升到31.2%。

而一个更加引起中移动警惕的背景是,尽管中国移动去年净增用户6137万,用户规模为5.84亿,但平均每月每用户收入(ARPU)为73元,相对2009年的77元虽然仍在下降。

中国移动急需要增值业务、数据业务作为语音业务的补充似乎越来越明显。而作为这些增值业务的载体——手机,也成了对中移动影响较大的因素。

TD渠道谋变

如果中移动要发展基于4G的TD增值业务,那么TD手机用户必须具备一定的量——事实上,目前中移动的主要用户均为2G、2.75G用户。

迪信通运营副总裁华北区总经理齐峰正准备在北京再开50家专卖店。这些专卖店将全部和中国移动合作提供服务。事实上,中国移动从去年开始就已经逐步在调整自己的渠道战略,在建设营业厅上增加合作厅,减少自建。而迪信通的服务中就包括了为买家预装手机服务软件。

> 此次调整最大的变革是中移动回收卓望系业务权限,对中移动未来收入影响最大的业务全部上收至中国移动的“数据业务部”

据齐峰透露,2010年北京移动以定制手机的形式,通过核心渠道卖场共销售手机39.6万部,占北京TD手机总销量的86%,迪信通销售占26.76%,其次为中复电信19.43%,通过中国移动自己的渠道推广的较少——中移动更倾向于让渠道去推TD而不是自己的营业厅。

最明显的改变在于中国移动与渠道合作伙伴的合作方式上。在2010年上半年中国移动还更重视由自己建立的“主营业厅”,即便像把“全球通”转为“神州行”这样“把左手兜里的钱放入右手兜”的事情,用户也必须到其“主营业厅”办理。

但是从2010年下半年开始,中国移动开始放大“合作营业厅”的权限。例如中移动和邮政储蓄的合作厅,可以更改套餐并且办理一些其他更多运营商业务。

这样的趋势可能还会继续。一位知情者称,目前建立实体店的成本实在太高,房租每年都在涨价。现在如果要建立一个150平方米的店面,仅租金成本平均就需要至少80万。再加上装修人工和物业等方面的开支,单店成本不下100万。

就在TD经历渠道变革的同时,还遭遇到了苹果和安卓的强劲分流。

一位参加中国电信千元手机采购招标会的跨国手机厂商内部人士称,作为手机厂商,在韩国的经验是由运营商定制,用户主要选择的是运营商的服务,手机厂商在整个市场上并不起主导作用。但现在在中国,似乎用户不仅要选手机,更要选择自己喜欢的应用,例如在手机中内置QQ、新浪微博等等。尤其是苹果iPhone的出现,让用户只冲着手机本身去了。

苹果iPhone的出现也让原本以为靠定制就好的3G时代游戏规则变得乾坤倒转。联通和移动为争夺iPhone用户绞尽脑汁。一位接近中移动的人士称,3G终端手机的推广很大程度上就是套餐的比拼,中移动在3G上的劣势比较明显,中移动的套餐力度很不够,TD终端就难推。而联通则拿到了一张好牌照,推进更顺利。

一位传统互联网公司的产品经理也表示,目前中移动的3G只是保守战法,主要的3G应用都没有起来,中移动是把宝都押在4G上了。用户选择手机的出发点不再是运营商的网络,而是手机操作系统,中移动再造一个封闭的运营商渠道模式遇到了各方面的新对手。

过度流通:商场价格欺诈背后

■ 王芳/文

新闻分析

4月28日,北京市百盛商业发展有限公司(下称“百盛”)被曝光其涉及“价格欺诈”后,于当日傍晚紧急召开了领导层会议。会议讨论的结果是,清理相关专柜。

百盛称,将积极配合发改委的检查,对恶意提高原价的“裳缇”专柜立即进行清退处理,同时在卖场内组织进一步的价格自查工作。

当天,国家发改委网站公布了部分商贸企业价格欺诈行为受到严厉查处的消息。百盛、新世界百货、国美、君太太平洋百货等等企业在列。

一个在“黑名单”上的这几家商场中都有专柜的品牌名称,发生这样的事情,主要有两种可能性:一种是商场主导;一种是商场与品牌加盟商相勾结。

在他看来,商场在其中扮演了关键角色。其实在这个游戏规则里,互相是有商有量的。上述品牌商称,这样的潜规则在其身边一些做小品牌的朋友身上发生过无数次。

当然,强势的品牌多半不会这么做,因为它们不受商场控制。而其他一些品牌之所以这么做,实在有“苦衷”。

不打折就没有客流。商场的竞争正趋白热化。每家商场每周必有活动,定位更低一些的商场更是天天有活动。这样的打折活动是在品牌进驻时就在合同中讲明的。比如在店庆、黄金周等时期,商场会强制性要求品牌参加促销活动,折扣幅度要达到一定要求。有时候,一些因为活动所付出的广告费也需要品牌商承担。

很多返券和打折本质就是羊毛出在羊身上。商场并不会因此造成任何损失,如果是满1000返300的券,大体等同于折扣7折,那剩下的30%的成本需要品牌厂商与商场共摊,但更多时候,全部由品牌厂商承担。

这就是为什么每次返券活动之前,都是商场工作人员最忙的时候,因为他们要费尽唇舌去和各品牌洽谈活动期间的价格损失承担问题。

商场把返券的压力都转给了供应商,让供应商自己想办法承担损失。所以很多时候消费者会发现,在有活动的时候,当季的新款不参与活动。品牌拿出来的都是存货,因为成本太大。

商场的市场部人员每周都要出去调研,看看周边竞争商场的活动情况,然后再回来制定自己的活动方案。品牌商们叫苦不迭,但又无能为力,只有自己来解决利润的问题。当这些品牌扛不住了,他们的衣服就会越卖越贵,或者在打折活动之前,偷偷提高原价。

一般来说,品牌的15%-30%的毛利被商场扣点。除了扣点之外,商场还收纳被称为“入场费”的房租。每年商场还要收取不同名目的各种费用,比如员工培训费、广告宣传费等等。

可以说,一件商品,从厂家到消费者手里,过程中有一大块的利润都被商场这样的高端渠道拿走了。

成本上涨行业薄利 叶氏化工内地市场寻求解压

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

化工

“今年集团资本开支将达7.3亿港元,明年则会投入5.3亿港元”,4月28日,全球最大酯类溶剂生产商,被称为香港“化工大王”的叶氏化工集团(0408.HK,下称“叶氏化工”)执行董事杨民俭告诉本报。

2010年,由于原材料价格暴涨,整个化工行业陷入薄利状态,连叶氏化工第四季度毛利率也仅达3.1%。杨民俭对本报称,叶氏化工正希望以加大投资、扩张产能以提振业绩。估计今年会回复至5%-6%的水平,而集团业务长远的目标定在8%左右,主要视原材料价格走势而定。

作为家族企业,叶氏化工正培育第二代的接班计划,集团旗下的紫荆花漆品牌则由家族第二代成员叶钧挂帅,突围内地市场。

成本压力

“今年的行情,我们预计涂料产品价格将上升一成,而且加价不只一次,但由于其主要原材料钛白粉价格不断上扬,产品涨幅仍然不敌原料”,叶氏化工集团执行董事杨民俭告诉本报。

作为全球最大酯类溶剂生产商一叶氏化工集团旗下经营溶剂、涂料和润滑油三大类业务,全部供应中国市场。

2010年,由于原料大幅上涨,集团旗下溶剂业务,即便受惠于产能扩充和华东市场拓展,营业额增涨56%,达34.45亿港元新高,但同期利润并未增加。

“单在涂料领域,去年原料价格普遍上涨30%-50%。”叶氏化工旗下紫荆花漆总经理叶钧告诉本报。

同样因成本因素,涂料板块营业额增长20%,达到19.47亿港元,但利润大幅下滑至1.09亿港元。2009年同期为1.92亿港元。

财报显示,至去年底的9个月期间,集团销售额激增,并成功抢占市场份额,从而带动产品总销量增长28%,达53.6万吨,营业额激增39%,为56.55亿港元。

> 由于集团业务几乎全部在中国内地市场,因此,正计划将运营总部从香港搬至上海张江

但由于成本压力,公司净利润2.64亿港元,与同期相比下跌21%,但较上半年的25%,已有所改善,同时,公司的借贷比率仅为14.9%。这是公司将财政年度结算日改为12月31日后的首份年度业绩公告。

即便如此,杨民俭仍表示,相信中国内需市场仍会因经济稳步发展,而随之增长。“中国政府在新的五年计划中,虽然降低了经济增长在7%的水平,但明确指出将会改变经济发展模式,加快农村人口城镇化,释放广大农民购买力,并以内需的经济增长,带动经济的持续增长”,杨民俭说。

此外,他认为,国际上,近阶段中东北非等国政局不稳,引起国际油价波动,预计仍将会对部分石化原料的波动带来不明朗的因素。

业内分析师认为,叶氏化工今年3月整体销售不俗,但毛利还要看原材料的价格走势。

加重投资

杨民俭告诉本报,未来几年,将着重投资,预计负债比率会上升,但希望保持不超过50%,而公司暂未有配股融资计划,也无意透过并购加大市场份额。

杨民俭表示,集团的目标是2013年,达到100亿港元的销售额。“集团已制定了可行有效的措施,以减轻原料波动的影响,确保整体业务在两至三年内回升到合理的盈利率水平”。他表示。

根据计划,涂料业务公司目标2014年前达到销售额翻倍,预计旗下紫荆花漆业务将成为未来新的增长点。

紫荆花漆总经理叶钧表示,希望2至3年后,该品牌市占率升至全国第三位,成为最大的本土品牌,销售额达25亿人民币。5年后,年销售额有20%的复式增长,专卖店将由现在的1800家,增至3000家。

此外,紫荆花漆公司正在兴建的上海金山厂,将会助产能从现在的8.8万吨增至28万吨,产值为40亿港元。集团旗下的溶剂业务也将兴建30万吨产能的厂房,以期今年年底单体溶剂产能将达60万吨,至2014年达90万吨。

21%

叶氏化工净利下滑

财报显示,截至去年底,公司净利润2.64亿港元,与同期相比下跌21%

在油墨领域,公司产能扩展完成后,将由现在的6万吨增加至8万吨。

“集团计划通过优化配方和整合采购效益以改善产品的边际利润,并研究通过垂直整合,增加个别原材料的直接生产,以进一步提升竞争力及边际利润。此外,集团亦积极扩大涂料业务之市场份额,目标是于2014年前达到销售倍增”,公司表示。

叶钧向本报透露,由于集团业务几乎全部在中国内地市场,因此,正计划将运营总部从香港搬至上海张江,目前正在进行第二轮环评。此外,集团的研发中心将于今年年底投入运作,将会集中研发超前的涂料产品。

杨民俭说,虽然集团以中国内地为市场,但目前并未有A股上市的需求,仍维持在H股。“作为一家专注发展内地业务的公司而言,有机会在国内A股市场上市是我们的荣耀,但实际上是否可以做到,则要看内地证券市场政策的发展,日后如果政策上容许我们到国内A股市场上市,我们必定会慎重考虑。”他表示。

高瑞彬闪电离任 符标榜重掌惠普中国

■ 本报记者 沈建缘 北京报道

科技

4 月 29 日上午，惠普公司突然发布一则《关于中国领导层变动的公告》，宣布中国惠普总裁高瑞彬离任。这距离他去年 9 月 21 日到任仅半年。

公告并未透露高瑞彬离任具体原因，只表示，“将持续秉承‘在中国，为中国’的理念，承诺于领导创新以及推进员工和客户的增长发展。”同时宣布，惠普全球高级副总裁暨惠普亚太和日本地区总裁符标榜将在过渡期间暂任中国惠普总裁一职。

> 在一位不愿留下个人印记的中国区总裁离开后，下一个能驾驭中国惠普前行的人会是谁呢?

4 月 29 日是高瑞彬在惠普工作的最后一天。惠普和高瑞彬本人此前都没有透露任何动向，员工们“是通过 PP(符标榜)发给大家的邮件看到的。目前还不知道其他情况”。

中国惠普市场总监陈雷表示：“这是瑞彬和公司一致的决定。”但记者采访的惠普的员工均表示，他们得到这个消息的时候感到非常突然。

不论是公司意向还是个人决定，高瑞彬的离任颇令人费解。

仅仅半个月前，高瑞彬曾以中国惠普总裁的身份接受本报记者独家采访时还表示，自己刚刚制定完成了惠普中国的战略目标，预计在 6 月底的惠普全球高层访华时正式宣布，并表示，“在未来的两个月，惠普将在中国推出全新的战略路线。”他表示，“惠普将整合在 IT 业界最完整的产品组合，在中国开展全新的产品和解决方案销售方式。”

来自惠普全球的消息称，惠普正在与中国政府及有关方面进行有关云交付方案的沟通，以便尽快推进在中国获得云计算项目的实施，并没有迹象表明，惠普已经对这位来自摩托罗拉的空降兵失去了信心。

在 3 月中旬，惠普全球新战略发布前夕，高瑞彬作为中国掌门人参加了全球高管关于新战略的沟通环节。据说，惠普 CEO 李艾可在与各地高管的交流中多次提到中国，并不断强调怎么样在这个市场上加快发展，令高瑞彬备受鼓舞。

虽然在高瑞彬到任前，中国惠普已成为惠普全球业务增长最为迅速的子公司之一，但无论是对惠普这个庞然大物，还是对于高瑞彬本人来说，这都是一次重要的转折——随着惠普全球新战略的发布，移动终端与互联网的融合将成为惠普未来生意的主流。而高瑞彬此前在摩托罗拉这家著名通讯企业 17 年的工作经历，会为他在这个职位上的表现加分(这曾经是他获得这个炙手可热的职位的部分原因)。

熟悉高瑞彬的一位惠普人士表示，在全球新战略发布后不久，高瑞彬就着手制定中国的战略。“他从各个角度考虑了惠普产品线整合的优势和强项，这是一个非常完整的战略。”他说，“惠普很多部门的管理层都看过这个战略并参与其中，对中国惠普来说，这是非常重要的一个机会。”

如今惠普全球新战略发布初定，中国已经成为全球最大的移动通讯和互联网市场，没有理由不期待这位背景完美的 CEO 拿出自己的新方案。

是什么让惠普和高瑞彬失去了耐心?

在高瑞彬接手前，惠普在中国过去的一年曾实现季度同比增长 150%，是这家公司在中国历史上最好的成绩。

上任后不久，高瑞彬没有裁员，而是在“寻找两个上万平方米的办公空间”，同时考虑在那些业务没有覆盖到的城市增加分支机构。他梳理了惠普在中国的组织架构，将面向不同客户的销售平台重新分拆到各个行业中去，同时将政府、金融等行业列为重点部门。

外界评价高瑞彬有三大优点和一个缺点：具有职业素质、懂中国国情、具有销售业务能力，但无明朗个人观点。

这或许是高瑞彬符合符标榜期望的部分原因——惠普中国接班人的任务不是改革，而是更好地继承。同时在“新的机遇里找到新的增长”。但是在追求绩效、风格强悍著称的符标榜看来，继续迅速拉升惠普在中国的销售业绩，才是高瑞彬的最终目标。

高瑞彬在上任两个月时曾向记者透露，他的最高期许是“完成任务”，但他表示，今年的业绩增长可能“略低于去年”。而按照市场预测和中国 GDP 增长幅度，增长应该是 10% 以上。至少到目前为止，还无法揣测高瑞彬的离任是否与业绩有关。但惠普新一季财报在 5 月底发布后，这一切或许会见分晓。

记者并没有获得有关高瑞彬去向的信息。但此前当记者问道，希望自己给惠普之道留下怎样的个人烙印的时候，高瑞彬的回答是，“还是多一些公司的形象，少些个人吧。”


高瑞彬

事实上，在制定与中国市场相匹配的新战略时，高瑞彬花很长时间对包括政府“十二五”规划在内的各种信息进行摸底，他在很多场合表示，“中国对于云计算的接受程度非常有可能会走在世界的前端。这与惠普新战略的核心非常吻合。”

遗憾的是，直到他将要离开惠普的时候，中国惠普的新面貌仍没有完全被展现出来。

据了解，符标榜在写给惠普中国员工的邮件中表示，自己是“怀着交织的情绪，宣布中国惠普总裁兼企业业务集团总经理高瑞彬离任惠普。”“预期该变动不会对公司的现行运营产生任何影响。”符标榜将在过渡期间暂任中国惠普总裁一职，直至惠普“请到适合的继任者”。

在一位不愿留下个人印记的中国区总裁离开后，下一个能够驾驭中国惠普前行的人会是谁呢?

“组合者”同方

■ 本报记者 刘丹 北京报道

家电

从 2D 到 3D，再到现在的智能电视，技术虽然日新月异，但面对尚不明朗的电视产业，新品规划让市场参与者煞费心血。是否要多方向兼顾发展布局等问题，同方股份有限公司(下称“同方”)也遇到了这样的尴尬。

近日，为纪念清华大学百年校庆，清华同方发布百年纪念新品电视。但谈及新品，同方副总裁王良海直言，新品确实在技术上没什么革新，但是为百年纪念而推出的精品——把从投入电视生产研发以来最顶级的技术做了个汇集。

汇集型产品

过去一年，几乎全球的电视厂商都惨淡经营。由于显示屏的变价导致库存的压力过大，再加上欧洲债务危机和美国市场的消费萎缩，电视行业在全球的发展趋势都是向下的。

同时，电视行业的竞争激烈，跟技术更新也有很大关系。

电视产业正经历着急速的技术变革，尽管这样会带来机遇，但企业也不得不面临库存清理的压力。

“压力是很大的，要是单看一些新品的赢利状况，还可以，没有大家感觉的那么惨淡。如果新品更新速度太快了，企业就会面临一个滚动的经营效益，所以这个问题对于这个行业来说是比较正常的。”王良海坦言。

在产品上，一时间看不到产业方向的企业们，选择在目前的内容和应用汇集上下工夫。

目前，清华同方在互联网电视的内容建设上，与 CNTV 达成战略合作并推出自己的 iTV 平台，除了观看央视所有频道的节目外，还整合了天气预报、新闻、电影、清华学堂等内容。

此次清华同方推出的新品电视，不仅囊括了手机、电脑、TV 之间的互动推送功能，以及采用 SRS 第二代技术增加重低音效果，还扩展了智能电视的应用，集中各家智能电视之长，甚至手机远程绑定传输、邮件绑定传输等应用功能。

同方产品副总裁陶梅表示，目前 3D 电视和智能电视都没有明确的、统一的定义，厂商对智能电视的定义还都比较模糊，同方在新品规划时充分考虑了这些问题，在方向不明朗的情况下做到兼顾。

库存增压

同方多媒体产业部执行总经理刘伟表示，技术革新带来的产品换代速度加快和库存压力增大是目前的行业现状。而应对这些变化，首先就要求企业要对市场刚性需求有准确的判断，跟上游的供应商建立合理的供应周期和产销计划。同时，企业在市场增量一定的情况下，通过产品的推广、销售来加速周转能力也是必要的。

在刘伟看来，今年电视行业的市场将有 20%的增幅，而主要的增长点是二、三级市场，一些地区城镇化带来的刚性需求会增加。因此要建立立体渠道，除国美、苏宁等卖场外，更要向三、四级区域市场寻求更广泛的合作。

面对这一市场增量，同方也开始探索电子商业等销售渠道。王良海说，从产品层面讲，现在各品牌产品在质量、品质的控制上没有太大区别。渠道层面则不同，TCL、创维的动作都很快，同方进入电子商务比较晚。

现在同方已把电子商务渠道从传统渠道中抽离出来，单独成立事业部来做，即未来两三年电子商务的销售比例会和传统渠道越来越接近。



“先玉 335”事件回放:种业“推手”刘石

■ 本报见习记者 彭亮 北京报道

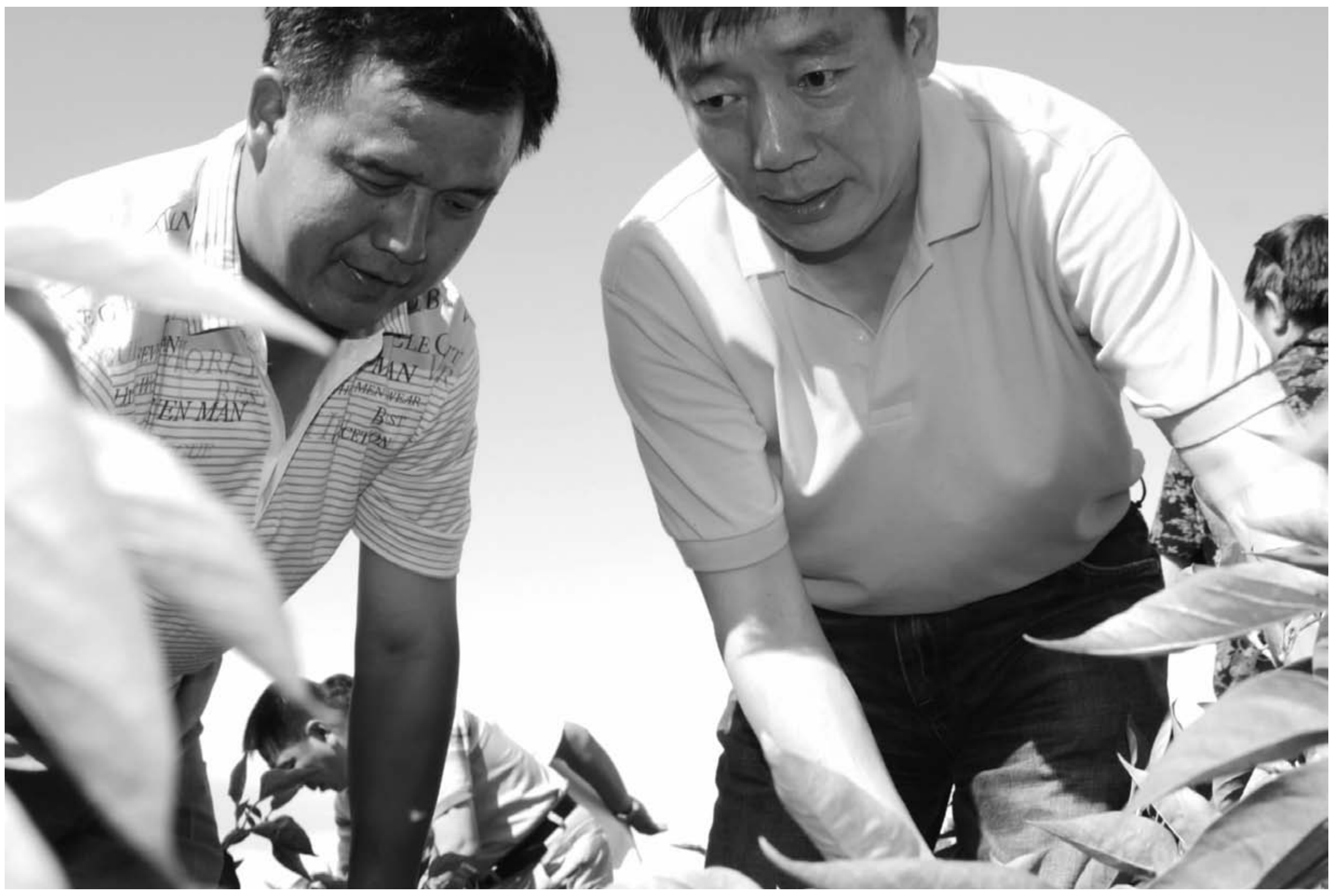
刘石——这个名字并不为大多数人所熟知，他的履历也只有简单的几行字:曾供职于德国 MVG AG 公司、孟山都远东公司、杜邦先锋良种国际有限公司,2010 年 4 月至今,袁隆平农业高科技股份有限公司(下称“隆平高科”)总裁。

仔细查阅，就会发现刘石寥寥几个脚印背后是：为孟山都打开中国大门的第一人;把“先玉 335”卖遍中国的人;从外资企业“开路先锋”变身内资企业“掌舵者”的人。

这位身材高大、标准的国字脸庞，多以正装形象出现的 51 岁男人进过监狱、读过大学、留过洋,这些过往经历使其举手投足间确实透着一股干练,也带着一丝德国式的严谨。

一位农业企业高级经理人这样评价刘石:“很干净，但是含金量十足。没几个人能做到。”

“我非常喜欢尝试新的东西,新的领域、新的事物、新的国家、新的地区。不一定非是发达地区,很多不发达地区也可以。只要我没去过的地方,我都希望尝试。”也许正是因为这一点，让刘石的足迹踏遍了中国和其他各大洲的十多个国家。也许正是这一点，让其不断在农业领域,尝试不同的发展轨迹。



刘石寥寥几个脚印背后是:为孟山都打开中国大门的第一人;把“先玉 335”卖遍中国的人;从外资企业“开路先锋”变身内资企业“掌舵者”的人 受访人 / 供图

为孟山都开启中国门

长达十八年的故事，从一份香港《明报》开始。

1993 年,跨国公司在中国大规模投资的开始之年;当年 2 月份的全国两会上,参会代表们发现“就餐不需要缴纳粮票了”……不过,这些变化似乎离刘石很远。这个德国 MVG AG 公司的中国区首席代表,正处于职业发展的迷茫期。一次偶然,刘石看到《明报》上的一则英文招聘启事,招聘公司名叫 Monsanto(孟山都)。

这家成立于 1901 年、最初以生产人造甜味剂(糖精)起家的公司,直到 1990 年才和曾经的跨国生化巨头杜邦、陶氏化学等一样,摇身一变,成为一个完全彻底的跨国生物技术巨头,也成为了世界主要粮食作物的转基因种子的专利持有者和控制者。

在当时计算着“中国有多大市场”的众多外资公司中,孟山都的开拓脚步可以用“迟缓”来形容。

英语不错、有些在中国做外贸的经验、了解农业领域——为了一个符合以上几条要求的雇员，孟山在香港找了两年。也许是找累了,刘石这个抱着“试试看”心态的外行人得到了这个职位,只不过,试用期长达一年。

谁也没想到,第一年,孟山都在中国市场的业绩就增长了 40%。

边学边干的“外行人”刘石组建了团队,在内地成立了两家专门做转基因棉花种子的合资公司,将转基因抗虫棉引入到内地市场,并从此成为内地棉花种子市场的明星。孟山都,真正打开了中国市场的大门。

1992 年到 1994 年的棉铃虫大爆发，直接导致中国的棉花总产量下降了大约 43%。1992 年至 1996 年，因超量使用农药而中毒的人员多达数万人次，由于土壤环境受到严重污染,棉田几乎无法再种。

在这种情况下，转基因杂交抗虫棉被引进了中国。刘石主导了全部谈判、推广工作,大获成功。2000 年,一项对 2500 名种植者的调查显示，抗虫棉的产量平均高于常规棉花 25%,平均每亩增收 400 元以上。这意味着，抗虫棉每年能给中国棉农提高 16 亿多元收入。

8 年时间,“当时都不知道名称怎么翻译”的公司 Monsanto,逐渐在国内农企中成为一个一个如雷贯耳的名号。刘石也学到了“在中国的市场环境下如何卖种子”,并早早确立了“尽可能创造新的营销模式”的个人风格,为他日后“种业营销之王”的称号打下了坚实的地基。

“先玉 335”卖遍中国

2001 年,《种子法》刚刚开始实施不久,种业市场真正开放不满一年。

因为一个朋友的推荐，刘石在这一年加入了先锋。先锋良种国际有限公司，是杜邦中国集团有限公司的下属子公司。这是先锋公司在中国种业市场大发力的开始。

最初,先锋以合资方式进入中国市场。刘石成功促成了先锋与登海种业、敦煌种业的“联姻”。此后,在刘石的带领下,“先玉 335” 的年销售额攀升到 8 亿元,两家合资公司每年的业绩复合增长率超过 100%，毛利润率超过 70%,净利润率超过 50%。

登海种业在与先锋合作之前，几有覆船之危，其种子积存最多的年份,竟然高达 6200 万公斤！与先锋的合作,让登海种业“起死回生”。业内关于“‘先玉 335’挽救了登海”的说法,并非言过其实。

这 8 年间，刘石从仅有 5 个人做到了拥有 600 人团队、遍布全国的 400 多个经销商网络，每年业务量都以 20%以上的速度增长，使先锋在中国玉米种子行业的市场占有率达到了 6%左右,稳居第一地位。

在外资企业长时间的工作经历,使刘石对“营销”的概念有着更深入、更全面的感悟。

> 这个自认为“是个理想主义者”的经理人、被妻子戏称为“孤独的思考者”的空中飞人、能够并且已经在中国种业市场发展进程中刻下了自己名字的“外行人”正在农业领域不断尝试着不同的发展轨迹……

“这期间我比较自豪的两个成绩,一个是单粒播种的技术推广,这是对整个农业生产技术的一次提升。另一个是推广了‘价值营销’的理念。所谓价值营销,就是不断给客户、给农民、给经销商创造更多价值。”刘石说,“常听到讲‘育繁推一体化’(育繁推:育种、制种、推广),这少了一步。三分种、七分管,不是把种子推广销售出去了就算解决问题了,还需要提供技术服务。国外在育、繁、推上就比中国做得好,而‘服务’,中国根本就没有。”

“思路求变”的理念,在刘石的工作经历中也早有脉络可寻。爱好旅行的刘石,自觉这与“喜欢接触新事物、喜欢思考”的性格密切相关。

“尝试新的东西,有些时候会失败、会撞墙,但是性格决定你仍然要尝试,撞了以后,试验也许会带来一些成功经验,帮助你绕过这堵墙。”刘石说。

先锋中国的成功细节，很多在美国是没有先例的。“国情不同,简单复制在美国的一套是不可能的,必须摸索、创新。”

比如——联合生产厂家进行播种机改造。对将三粒播种改造为单粒播种的播种机，先锋公司给播种机生产厂补贴 1000 元 / 台，加上播种机厂让利 500 元 / 台。原价 3200 元的播种机变成单粒播种机的同时,售价降低到 1700 元 / 台……

“快速消费品在营销方面做得非常经典。我在联合利华、宝洁和雀巢这些公司身上学到了很多。这也是我在先锋那些年里,招营销经理的时候从来不要农业口的人的原因。我跟猎头讲,农业口里的人不要找,局限于框框里的他们,没有新想法。”

为了打开思路，为了可能的只言片语带来的启发，刘石保持着和尽可能多的人聊天的习惯。“出差或考察,有时候会有两三辆不同的车,我会在这辆车上坐一段路，然后在那辆车上再坐一段路。”

隆平高科这一年

“先玉 335”在中国的成功,不是“杜邦先锋”在中国的成功,而是“先锋中国”在中国的成功。

这,也许就是行业人士认为“刘石改变了中国种业发展的流向”的原因。另一面,也有不少人把他视为外资企业进占中国种业市场的“急先锋”。

情况在 2010 年发生了戏剧性的变化。2010 年 4 月 23 日,隆平高科发布公告——刘石出任隆平高科总裁。那段时间,尽管是在指数出现恐慌性杀跌的行情下，隆平高科的股价依然在 8 个交易日中上涨了 27%。

这是中央连续制定指导“三农工作”的“一号文件”的第七个年头,“生物育种”成为了“让科技引领中国可持续发展”的战略性新兴产业之一。

这也是刘石走近“知天命”年纪的一年。此时的他,依然不知疲倦地做着“空中飞人”，每隔两三周就在北京的家和长沙的公司之间飞一个来回。

这个曾自称是“探路者”并且坚信自己的所作所为对中国农民有利的经理人,所关注与思考的层面,似乎也在悄悄变化着。

“孟山都是一个鼓励创新的环境，在那里我学到了很多创新的思维方式；先锋的精细化运作做得非常好，但是它的创新能力不如孟山都。隆平高科呢,在企业化、正规化方面来讲是国内种子企业里最强的。企业化方面,我觉得隆平高科现在走到了大约一半的程度。它好在不属于国内普遍存在的两大类企业——家族企业和国企中的一种。与外资企业相比，它的操作的空间会比较大,但平台会小一些。”

入主隆平高科一年来，在刘石的推动下，隆平高科围绕利马格兰集团的战略布局正在展开。“在全球玉米种子的早熟品种上，法国的利马格兰与德国的 KWS 公司的技术是最强的。”

全球第四大的种业公司利马格兰集团 1998 年进入中国,2007 年其控股的 Vilmorin 香港公司出资 2.66 亿元人民币参股湖南新大新威迈农业有限公司（当时新大新威迈是隆平高科的第一大股东）。从而间接持有了隆平高科不足 10%的股份。

但过去的几年，利马格兰在中国的业务，没有从隆平高科获得太多的市场支持，而隆平高科也没有得到利马格兰在玉米、小麦、蔬菜方面较强的技术支持。双方对于原有合作形式都不满意。

2010 年 5 月,隆平高科以独占许可的方式获得玉米品种 “利合 16”的生产经营权,合同期限初定为两年。

国内上市公司与跨国种业巨头的合资合作事宜,是刘石擅长之事。这一回，他的角色由跨国公司的代表转换为本土公司的代表，项目的目的相同而方向相反，操作起来驾轻就熟。

2011 年 2 月，隆平高科与 Vilmorin Hong Kong Limited(VHK)签署了设立合资合同的框架性协议。双方将共同投资 2 亿元人民币在中国境内设立合资公司。合资公司将以杂交玉米种子的培育、生产和销售为主。

VHK 是世界最大的种业集团之一,优势产品为杂交玉米种、小麦种和油脂类种子。

玉米在我国是仅次于水稻的重要粮食作物，毛利率较其他粮种毛利率高。

玉米种业又是竞争最激烈的。目前国内的种子企业中有 90%的种子企业在做玉米经营，大型种子企业的市场份额只占 30%左右。

在刘石进入隆平高科之前的 10 年，隆平高科的业务一直以杂交水稻为核心。2010 年 10 月中国种子协会的排名显示，隆平高科、辽宁东亚、中国种子集团、北京德农和登海种业等公司排名前五位。而在这些企业中，隆平高科在玉米品种上实力最弱。

意识到自身这一弱点的隆平高科,曾意图通过兼并山西屯玉的分公司“北京屯玉”来获得山西屯玉拥有的玉米品种“浚单 20”(国内知名玉米品种之一)在黄淮海地区的经营权。

2010 年 11 月,隆平高科与山西屯玉“试婚”不顺。隆平高科终止了对屯玉的收购。

土生土长的隆平高科开始追求更快地“职业化”和“国际化”,运营思路上也更富侵略性。“自己滚动发展太慢,今后还要开展收购行为。”刘石强调。

在北京这个 4 月下旬举行的农业高峰论坛上，刘石表示:“今天我不想谈应用于农业的生物技术的前景，想和大家交流一下我对农业经济的一些宏观层面的思考……”

这个自认为“是个理想主义者”的经理人、这个被妻子戏称为“孤独的思考者”的空中飞人、这个能够并且已经在中国种业市场发展进程中刻下了自己名字的“外行人”——看起来似乎对思考与农业相关的经济体制问题有了更大的兴趣。

只是,投资者会更喜欢一个“种业营销巨人”,还是一个“农业经济思考者”?

新兴产业的“倒春寒” 风机业 资金链集体紧绷

上接 25 版

随着竞争的白热化,风机制造商最近几年大打价格战,风机整机报价已从 2008 年的 6500 元 / 千瓦降至去年底的 4000 元 / 千瓦以下,最低者已降至 3200~3400 元 / 千瓦,被认为低于成本价。

受价格下跌和成本上升的双重挤压,风机制造商的毛利率持续下滑。中投顾问高级研究员李胜茂表示,目前国内风机制造业的行业平均毛利率已经跌至 17%左右,前两年则为 25%以上,部分企业的毛利率甚至超过 30%。

风机制造商经营状况的恶化,已经开始向上游零部件行业传导。4 月上旬,华锐风电推迟接收美国超导公司原定于 3 月份交付的 1.5 兆瓦和 3 兆瓦风机核心电控组件,并延迟支付 2010 财年部分合同出货的货款。这一举动使得美国超导 2010 财年第四季度预计出现亏损,整个财年盈利下滑。消息公布后，美国超导股价一度大幅下挫,部分投资者向其发起了集体诉讼。

整合期启幕

目前，风机制造业下游的风电场开发环节增速尚未明显放缓,企业效益也未下滑。业界预期未来风电上网电价将有所下调,并网瓶颈加剧以及并网技术标准的提高，将迫使部分开发商调低风电场建设速度，这将使得风机制造业面临更加严峻的形势,排名靠后的企业本已逼仄的生存空间将进一步被挤压。

截至 2010 年底,国内 80 多家风电整机企业中,排名前 3 位的华锐风电、金风科技和东汽在中国风电市场的累计市场份额已达到 56%，排名前 10 位的企业累计市场份额达到 85%，而排名位于第 20 名以后的 60 余家企业,仅拥有 3.9%的市场份额。

在国内最大的风电场开发商龙源电力集团股份有限公司(0916.HK）总经理谢长军看来,下一阶段风机制造业将进入大浪淘沙、兼并整合的时代，最终保留 8~10 家企业是比较合理的水平。

中国福霖风能工程有限公司董事长徐洪亮也预计,排名靠后的 70 多家风电整机企业很可能将被市场所淘汰。

从国外风电市场的发展历程看,欧美风机制造业也曾出现过数十家制造商群雄逐鹿的混战时期,但随着竞争的加剧和市场的整合,最终只有丹麦维斯塔斯、西班牙歌美飒、德国西门子等十余家龙头企业坚持至今。

中投顾问高级研究员李胜茂认为,哈空调、无锡宝南等企业的退出，只是风机制造业整合的前奏，预计 2012 年行业将进入大规模的整合期,无论是企业之间的横向并购还是纵向一体化整合,都将频繁发生。

风机制造业未来可能被淘汰或被整合的企业,大部分进入市场较晚,正在进行研发,情况稍好的企业刚刚生产出样机或正在进行小批量试制。这些企业大多凭借投资冲动进入行业,但不知道技术从哪里来,也不清楚市场在哪里。而随着竞争加剧和行业门槛提高,它们很难再有机会获得大量订单。

不过在一位业内人士看来,即便一些排名靠后的风机企业退出市场，其损失也并不像外界想象的那样大。一方面,相当一部分企业并没有投入很多真金白银进行研发,所用的厂房和生产设备也可以转产;另一方面，在进入风机制造业的过程中，很多企业得到了当地政府在土地、税收等方面的支持,当初低价获得的土地如今已大幅升值。

对无锡宝南这样的企业,退出市场越早，受到的损失就会越小。该公司一位人士说,公司研发出样机不容易，如果有企业愿意接手,公司能减少一些损失,这些技术还能发挥一些价值。但一位知情人士说,即便无锡宝南把技术白送给别人,别人也未必会要,因为如今已经没有企业愿意使用不成熟的技术生产风机。

投对比投贵重要

PE 家笔记

包凡
华兴资本 CEO



不久前,华兴有幸完成了一笔融资规模巨大的私募交易——协助京东商城完成了 D 轮十余亿美元的融资,这规模或许连今年国内 IPO 市场任一单个项目都无人能及。

京东的交易让我和华兴同仁们无比兴奋!当然,除了完成这笔华兴资本史上最大融资额的交易外,华兴资本的同仁们也从来没有像今年这么忙碌过,今年年初至今,华兴已经完成了近 20 个项目,远远超过历年同期交易纪录。

穿梭于私募市场这些最核心的交易中,中国互联网和私募领域这前所未有的热度扑面而至,无法闪避,我有几点感触非常深刻。

首先,我想,中国互联网和相关产业能有如此快速的发展,离不开宏观经济背景下中国经济转型带来的推动力。众所周知,中国经济现已在向内需拉动型转变,越来越多的机会出现在内需市场,而互联网无疑是切入内需市场最合适的方式,内需市场带来急剧爆发的消费能力足以为互联网带来一场狂风骤雨般的革命,再加上互联网产业的市场化运作方式、高度透明的从业环境、面向的又是中国未来真正的中间阶层,这些因素使得在互联网相关产业的高速发展迎来了前所未有的机遇,它们在向内需转型背景下受到了极大的鼓舞。

其次,从京东商城这次完成的私募融资来看,这是一个跨时代的标志性事件,它前所未有的融资规模已经颠覆了原有的认知,充分显现了现在的私募市场与以往相比已经不可同日而语。以前,对许多拟上市企业而言,上市就是为了拿大笔的钱,为了能有较高的估值,因为这些可能只有二级市场才能办到。但现在,私募市场也能帮企业主达成这样的需求,有投资人愿意给你足够的资金,足够高的估值,又何必非要费很大劲上二级市场呢?甚至私募市场还能够给企业更宽松的条件,没有二级市场上那样严格的监管要求和挑剔的盈利要求,吸引力不言而喻。

随着私募市场的逐渐成熟,私募市场将发展到可以与二级市场分庭抗礼的地步,这对许多企业而言是件好事。

其实秉承这样投资理念的投资人并不仅仅只有这次投资了京东商城 5 亿美元的 DST(俄罗斯投资公司,Digital Sky Technologies),老虎基金以前也一直是采用这种模式运作的。他们对看好的企业不惜一切代价,甚至愿意以高其他人一倍的价格进入,进入后还会不断增持股份,坚定地支持公司发展,我相信在中国快速发展的 PE/VC 市场中,这种模式也很快能被本土的投资人学到。

当然,采用这种模式进行投资的标的比较适用于真正优秀的公司,它的高速成长期不止只有两三年,可能达十年;它一定是平台级的公司,一旦平台打造完成将会有非常大的市场空间,这个企业还需要有很强大的团队和有野心、胸襟的企业家。我相信京东就是最好的代表,它以后的发展空间会难以想象。

所以,京东商城的这次融资不仅创下了国内私募融资的纪录,也可以说是私募市场成熟的一个标志。

华兴资本也很有幸参与了京东商城这样超大规模的交易,并见证了这个行业的蓬勃发展。对我们来说,这样的成绩也得来不易,这都缘于我们对市场长期的专注。以京东商城为例,实际上,我是从四年前就开始和刘强东接触的,京东商城从 B 轮和 C 轮融资开始,我们就很有希望做他们的融资顾问,但由于种种原因,一直没能达成所愿。但我们坚持不懈地和京东商城以及刘强东接触,我就曾给刘强东说过:“我就不信这邪,我们一定要为京东做点啥。”这次总算是赶上了,一起做了件扬眉吐气的事情。

> 有投资人愿意给你足够的资金和高估值,又何必费劲上二级市场?私募市场还能给企业更宽松的条件,吸引力不言而喻

除了京东商城外,诸如点评、迅雷等这些客户我们都跟了很多年,投入了不少心血和精力去专注才换来了今天的成绩。这样的做法也类似于风投选项目、团队的模式。风投看好一个项目、团队后,投入的是资金,而我们也做投资,投入的是时间和感情,只要我们认准了一个客户,就会一直锲而不舍地关注和跟踪,甚至会花更多的时间去帮助和培育它们。

很多人认为现在的市场是非常疯狂的,但我并不这么认为,现在市场火爆的背后有资金供给不平衡的原因——流动性的丰裕带来了大量的资金。但现在一个非常明显的迹象是,资金的流向也已逐渐在向私募市场倾斜;从二级市场融资向一级市场倾斜,未来一级市场还会有更多的资金进来。

微博上有网友问到我们在这些交易中到底起到了什么作用,是不是在为高估值推波助澜。在我看来,我们在这些交易中起到的价值最主要是提高沟通效率,解决买卖双方沟通不畅可能存在的问题,起的是一个桥梁作用,我们的参与大大提高了市场运作的效率,但要说具体达成的价格,还是要看买卖双方的意愿。

估值和价格没有绝对的评判标准,仁者见仁智者见智。

我很赞同一个说法:“投资最卓越的公司,多高的估值都不算贵。如果你投对了,就不存在投贵了的问题,如果你投错了,也不会存在投贵了的问题。”

(本报记者胡中彬整理)

PE 融资替代上市 大众点评再“潜伏”

■ 本报记者 余德 上海报道

“我们确实放弃了上市的计划。市场格局的变化给公司带来了更多的想象空间。”大众点评网 CEO 张涛如此解释放弃上市的传闻,取代上市计划的公司又获超 1 亿美元的第三轮融资,公司估值已近 10 亿美元。

互联网

大众点评网是基于网友互动的全球第一家城市生活消费指南网站,2010 年其收入近 3000 万美元。对于已持续盈利的大众点评网来说,上市并不是难题。

“移动互联网带来了第四次 IT 机会,团购、微博、LBS(地理位置服务)、签到等新应用的开创,张涛可能是发现公司已具备更多的概念与发展空间。”互联网专家、5173 副总张培骜还认为,这一次可能是互联网浪潮出现的一个新特点——不急于上市,而是去做大市值,也就是“以赈代工(以 PE 融资代替努力上市)”。

隐形冠军

4 月 26 日,大众点评网宣布获得超过 1 亿美元融资,投资方为挚信资本、红杉资本、启明创投、光速创投。这一融资额度成为了国内团购领域最大的一笔融资。大众点评网计划,将这笔融资用于新城市的拓展,2011 年大众点评网将在全国二三十个重点城市落地;团购业务的发展与竞争,今年投入 3 亿元进行市场推广;进一步布局移动互联网,用于手机客户端中手机签到等新业务的开展;未来的一些商业并购。

“团购不是一种独立的商业模式,现在团购依然处在黎明前的黑暗,到 2012 年,将只会剩下 2~3 家团购网站。”张涛表示。

2010 年 6 月大众点评网进入团购领域,现已在国内 10 多个一线城市开展团购业务,目前业务已占到大众点评网总体业务的 40%以上。

大众点评网进入团购领域并不算早,它上线之时,国内已有糯米网、拉手网、美团网等。一位业界人士透露,目前大众点评网团购均单为 298 单,拉手网则为 3000 单,但二者体量却相当,这意味着大众点评网的团购质量更高,销售团队更为高效。

团购似乎显示出张涛的原则与行事风格,凡事稳扎稳打。但张涛认为自己“是该出手时就出手”,随环境变化而选择出击方式。“去年我们七八个城市做到了团购行业前五,今年 10 多个城市已进入前三,未来我们肯定是第一。”

张涛的底气来源于大众点评网 8 年的用户沉淀。从 2003 年创办之初开始,大众点评网就定位,致力于为消费者提供对本地的餐饮、休闲、娱乐等生活服务发表评论及分享信息的平台,提供客观、准确的本地化消费信息指南。

这一模式形成了一张黏性极高的网,这里成为了用户消费意见的市场,同时它所连接的商户则可以通过广告加竞价排名来推广,而与商家合作的优惠券则能够让消费者、商家受益的同时为大众点评网带来佣金收入。

资料显示,截至 2011 年一季度,大众点评网已经覆盖全国 2000 多个城市,商户数量超过 100 万家,每月活跃用户数超过 3000 万,每月总浏览量超过 4 亿。

团购、LBS、移动互联网,似乎这一波兴起的互联网新机会都有大众点评网的身影。在每个细分领域,大众点评网的排名均做到了前三。张涛与他的团队一直坚信,“拥有黏性用户非常关键。”

事实上,布局团购稍晚的真正原因是大众点评网将主要精力投向了移动互联网。“在移动互联网面前,大众点评的模式完全可以在移动互联网上复制,大众点评如果不占领,将会存在潜在的威胁。”大众点评网一位内部人士透露。

目前,大众点评网已与三大电信运营商及苹果、诺基亚等手机厂商合作,推出了手机客户端、WAP 网页服务;与新科电子、宇达电通等合作开展 GPS。在大众点评的手机客户端上,已能够实现地理位置定位、电子优惠券下载、团购、签到等当前最热门的功能应用。

据张涛透露,目前大众点评网手机用户已超过 600 万,来自手机端的月浏览量已超过网站的 50%,今年,移动互联网用户的增长将超过 10 倍。

大众点评网 CFO 叶树蕻透露,自 2008 年盈利以来,每年收入均以超过 200%的速度增长,2011 年大众点评网的收入预计将是 1.5 亿美元左右。

目前,在中国互联网排名上,大众点评网约在 50 位左右,而在移动互联网排名上,大众点评网已位列第五。



以赈代工

“大众点评网正代表着互联网企业的一种新趋势,即做大规模与体量,而不是小有成就就启动上市。”张培骜如此判断大众点评中止上市,继续融资的深层次目的。

而在国内有此想法的并不仅仅只有大众点评网。京东商城亦同样未谋求上市之路,刘强东则是携巨额融资一路狂奔,打造国内最大电子商城。

上市确实能给互联网企业带来大量的资本,但上市过早带来的估值偏低,发展追求短平快的短期效应也制约了很多公司的梦想实现。

百度上市,公司估值 10 亿美元,而现在这家公司市值已高达 3400 亿元。“上市过早带来的是股权的分散与利益的出让,更多的是公司非盈利长线战略的实施难度。”未上市的好处不仅仅是可以继续实施“潜伏”战略,更为重要的是,在互联网这个容易复制功能的市场上可以形成有力竞争,可以不惜血本逼死后来者。“如果从上市与非上市的角度看,当当网与京东商城的价格战结果是确定的,当当必输无疑。”张培骜说。

大众点评网就处于这样一个状态,截止到 2010 年底,大众点评网仅在全国七个重点城市设立分支机构,而体量已做到 10 亿美元水平。更多的培育新业务如移动互联网、团购等都将带来更大的想象空间,如果伴随这些业务的更进一步发展,大众点评网的更多落地,大众点评未来估值肯定会有非常大的变化。

“我们不认为互联网出现泡沫,现在出现的仅仅是有点过热,价格与价值有些偏离。”启明创投董事总经理甘剑平很开心,启明创投多年来一直坚持专注于互联网业等 TMT 领域及医药健康领域。他正在迎来自己的丰收年,其所投资的世纪佳缘、开心网、淘米网等均已启动上市进程。

“上市融资的估值比此轮融资的估值要高 2~3 倍,但融资带来的是不用公开自己的财报,不用为了盈利等短期目标,而影响新业务的长期布局和发展。”大众点评网一位高管如是说。

对于大众点评网,除了自身未来扩张的体能巨大外,更重要的是,在国内,其在城市生活消费指南方面,几乎没有竞争对手,这无疑是大众点评网可以做大的基础。

再加上其巨大的未开发市场、新业务可能带来的高幅增长以及风投的追捧等多角度原因,让大众点评网成为了一个“以赈代工”的典型代表。张培骜认为,通过 8 年来对于用户的精耕细作,对于本地化的深入应用,大众点评网具备了当前 LSM(LOCAL、SOCIAL、MOBILE)的所有特征,这一特征被认为是未来大公司的判定标准。

3 年过百亿 快乐购转谋全媒体零售

■ 本报记者 朱熹妍 长沙报道

“快乐购要做的是全媒体零售。”做了 5 年电视购物后,快乐购董事长总经理陈刚开始谋求转变。快乐购最新发布的企业战略显示,将全面进军电子商务。

而这种转变的销售目标是,用 3 年时间实现年销售过百亿。

媒体也零售

目前,快乐购声称已经完成了通路布局,旗下拥有三个电视频道、两个网站(happigo 和快乐团)、一本型录、一支外呼团队、一档时尚栏目和一家电台。

“这些通路,都是媒体,或者具备媒体特质。全媒体零售也就是寻找各种媒体传播的特性,实现整合营销。”快乐购副总经理唐靓还进一步描述全媒体零售的完美蓝图——“如果 iPhone5 上市,快乐购可以先在电视上用宣传片预热,在电台开设专栏节目,同时在网站上开设专页接受预订,在正式节目上档之前还可以通过外呼对高端会员进行一对一的推荐,然后再上购物频道,如果销售完成后还有尾货,再通过快乐团搞个秒杀活动。”

当然,这还只是蓝图。陈刚表示,要达到最有效的整合,通路之间还需要时间磨合。

各通路中,电视购物将作为优势长期领跑。快乐购 2005 年底由湖南广电注资 1 亿元成立,2006 年 3 月开始运营电视购物频道。目前,

零售

快乐购电视频道已在全国 19 个省、直辖市落地,覆盖全国 300 余个城市,成为中国覆盖最广的购物频道。不过,电视购物落地难、容量小、覆盖人群单一以及政策制约也限制了快乐购发展的想象空间。

五年来快乐购销售额突破 70 亿元。与其同时期崛起的电子商务大户京东,2010 年的销售额已经突破百亿。同时,二者得到的融资支持也不可同日而语。去年,弘毅投资、中信产业基金、红杉资本三家揽收向快乐购进行第一轮投资,价值 3.3 亿元人民币。而就在两周前,京东 15 亿美元的融资额却刚刚刷新互联网领域融资纪录。

业内人士透露,快乐购的出资背景决定从一开始就要求盈利,而非规模。与京东不同之处在于,快乐购声称从成立第一年开始,就实现盈利。

这种思维也延伸到快乐购网上平台上。据称,自 2006 年 6 月上线后,happigo.com 每年成长率均超过 100%,去年已经实现盈利,收入在 1 亿元左右。“我们希望再过两年,网购和电视购物在快乐购的收入将各占一半,到 2015 年,网购收入将成为快乐购的主要收入来源。”陈刚表示。

供应商反应

零售渠道的变化和竞争,是快乐购现有的 2788 家供应商喜闻乐见的。因为,这意味着更实惠的销售政策。

今年,快乐购决定拿出两个亿现金流帮助供应商缩短账期,加快资金周转。供应商结算账期最短可以缩短到 25 天,最长不超过 40 天,整体账期缩短 20 天,并推动商品采购平台全面开放,对所有供应商一视同仁。

100 亿

快乐购的规划

2010 年快乐购销售额达 20 多亿元。根据规划,到 2013 年,快乐购网购业务和电视购物要实现 5:5 分,快乐购年收入目标是 100 亿元。2015 年,网购业务占比要反超电视购物

除了这种普惠政策外,对于明基这样的大型制造商来说,快乐购的进一步发展也意味着更为稳定的渠道构成。去年,明基电通加大了在快乐购上新品上市推广,销售突破 1.5 亿元。

“我们不愿看到一家独大的情况,有竞争才会有更好、更优惠的服务。”到场的一位供应商如此表示。

身为物流供应商的宅急送总裁陈显宝,则看到了更大的机遇。他们从去年起,就确定了以 B2C 为主业的发展计划。如今,快乐购与其合作得更多的是家购业务,如果快乐购的全媒体发展也必将带来更多合作机会。

快乐购的这种全媒体计划,也开始改变供应商思路。上海韩束化妆品有限公司副总裁韩燕表示,因为看好型录和呼叫平台,他们刚刚成立专门的科室进行产品销售细分。与快乐购合作刚刚八个月,就实现了 3000 多万的销售额。

同时,韩燕还发现了这种平台的另一项好处——通过这些电视、电台、杂志等带有媒体性质的通路,产品能够得到更好的展示,还带动了其他渠道的销售。这家成立 9 年多的化妆品公司,一直以实体店销售为主,在与快乐购合作后,目前全国的分公司增至 25 个,加盟点 12000 多个,专卖店 1200 家。

陈刚也相信,报纸和电台、电视都会是永恒的,只不过不能再各自为战。“过去是渠道为王,现在是渠道整合为王。手里媒体都是渠道,没有新旧之分,也没优劣之分,只有看整合手段是否高明,力量是否强大。”

“史上最贵”豪车诞生记 36
1.5 亿元天价车，是疯狂炒作还是物有所值



编辑:张耀东 e-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn | 美编:周青

三菱中国平衡术 34
前有东南,后有广汽,三菱的问题是想做自己

加速扩张 雷诺蓄能国产 35
雷诺希望能靠销量给自己增加合资谈判的筹码

克莱斯勒“重返”计划 35
重返主流市场是克莱斯勒在中国最大的心愿

雷克萨斯中国“结”

■ 本报记者 杨小林 北京报道



几番分权下来，曾全面掌舵雷克萨斯的曾林堂离职前手中仅余两项“非核心业务” IC/供图



曾林堂最终还是选择了全身而退。

作为雷克萨斯在华业务的拓荒者,丰田中国副总经理曾林堂的离职备受外界瞩目。当然,还有他全面掌舵长达四年时间的雷克萨斯中国业务的未来走向。

实际上,自从两年前丰田总部派中岛健人空降到中国市场与曾林堂一同打理雷克萨斯在华业务时,雷克萨斯中国就已经进入了实际意义上的“后曾林堂”时代。由于新车销售和经销商网络等核心业务被分流,一度全面执掌经营大权的曾林堂,在最后两年里不得不“降格留用”。

让外界担忧的是,随曾林堂离去的,可能还有“雷克萨斯要在 2015 年做到中国第一的高档车品牌”的雄心壮志,以及由曾林堂一手打造起来的让德系豪车三强都感到汗颜的“雷克萨斯式”服务水准。其中,后者才是雷克萨斯在北美长期领军豪车阵营的核心武器。

离职背后

“每一任高管都有他独特的使命,对于曾林堂而言,他已经完成了将雷克萨斯带到中国并在此开疆拓土的使命,也到了该离开的时候。”一位长期关注丰田和雷克萨斯在华发展的业内人士直言,即便曾林堂继续选择留任,对个人职业生涯和雷克萨斯在华业务“提升空间也非常有限”。

曾林堂以负责雷克萨斯业务的丰田中国副总经理身份的最后一次公开露面,是在两周前的上海车展首个媒体日上。当时他像以往一样代表雷克萨斯中国出场,为到场的媒体做新车讲解和最新中国战略的发布。孰料两天后,丰田官方即发布了曾将离任的消息。

事实上, 曾林堂离开了丰田中国,但是却没有离开雷克萨斯。相关人士上周告诉记者,离职后的曾林堂将转型雷克萨斯经销商。据悉,曾林堂已经拿下雷克萨斯在深圳的一家新经销商的代理权。这家经销商已经获得丰田总部授权,并签订了代理意向书,新店最快将于明年开张营业。

“曾林堂先生自 2005 年 1 月进入丰田中国以来,为雷克萨斯品牌的发展做出了贡献。据悉,今后,曾林堂先生将以另一种形式从事丰田、雷克萨斯的相关事业。”透过丰田官网上这则措辞考究的人事变动通告,业内人士很容易读出两点重要信息:第一,曾是个人提出辞呈的;第二,丰田并不完全认可曾在拓展雷克萨斯在华业务上所做出的“突出”贡献。

“事实上,曾林堂对于奠定雷克萨斯在华事业的基础可谓功不可没,但是丰田并没有像其他汽车企业那样,在为离职高管的贡献盖棺定论时加上‘突出’或‘重大’等关键词。类似这样的情况在当今汽车界并不多见。”分析人士猜测,丰田“惜字如金”的做法,多少能折射出后者对曾离任时的复杂心态。

记者从丰田内部了解到的信息显示,实际上曾林堂早在数月之前便递交辞呈,只是因需要逐级上报审批才等到最近得以对外宣布。而从曾林堂离职丰田中国便“火速”转型雷克萨斯经销商的事实可以读出,无论是丰田总部还是曾本人,对于“分道扬镳”的结果可能早已了然于胸。

虽然早在 2008 年国内就有媒体爆出曾林堂即将“隐退江湖”的传闻,当时因经销商向商务部举报雷克萨斯存在向经销商过度“压库”,商务部机电办不得不暂停了雷克萨斯的自动进口许可证申领。不过在业界观察人士看来, 真正让曾萌生去意的,可能是丰田在两年前埋下的一颗人事“地雷”。

2009 年 7 月,在丰田中国担任高级副总经理的中岛健仁接管了曾林堂手中的雷克萨斯新车销售和经销商网络两项核心业务, 而在此之前,曾林堂已经将售后服务这块业务移交给了同样来自日本的饭田薰。同时, 为了加强和日本总部的沟通,总部派出了一位日本的高级主查协助曾林堂做好日常运营工作。

> 在“后曾林堂”时代,雷克萨斯中国由清一色日方高管主导的治理结构已相对明晰

几度调整下来,原来将雷克萨斯产品企划、市场、销售和售后等诸多业务“里里外外一把抓”的曾林堂,到最后只保留了市场推广与进口车两项与销售主业“无关痛痒”的非核心业务。在外界看来,这是曾林堂“全面掌舵”雷克萨斯中国四年来第一次被总部安插在身边的数位日方高管大幅度“分权”。

“很多事情就是这样,在蛋糕做大之前,大家都可能相安无事;但是一旦做大后,出于现实利益重新分配的考虑,围绕着权力的纷争便在所难免。”有未经证实的消息称,日方之所以要动“削权”曾林堂的念头,与其长期坚持严格管控的经销商准入门槛,以至于不少门外投资者进入无门不无关系。

“虽然在工作上都是向丰田中国执行副总经理野崎松寿汇报,但是中岛健仁毕竟还是比曾林堂高了半级。”丰田中国内部人士在私下里向记者透露,被总部“削权”后的曾林堂由于只负责市场推广和进口车业务,受制于上述业务的关联性,曾在大多数时候并不具有以前所拥有的“独立决断”能力。

例如,虽然曾林堂分管市场推广业务,但是涉及一定额度的市场推广费用的审批上,曾仍必须逐级上报给野崎松寿并获得批复后才能执行。这样,在最近几年,很少会看到雷克萨斯有大手笔的市场公关活动。而进口车业务,则受海外工厂生产节拍的直接影响更大, 根本无需更多现地的决策。

一时间,雷克萨斯中国业务由曾林堂统揽全局一下子进入了与多名日方高管“齐抓共管”的划区而治的局面。据悉,当时丰田中国一度出现了共有四位副总经理分管雷克萨斯品牌的混乱局面,除了曾林堂本人,还有执行副总经理野崎松寿,高级副总经理中岛健仁,以及副总经理中村雅彦。

迷失的中国战略

而在“后曾林堂”时代,雷克萨斯中国由清一色日方高管主导的治理结构已相对明晰。按照丰田中国发布的人事变更通告,高级副总经理中岛健仁将接管曾林堂此前负责的营销工作(即市场推广),而另一项进口车业务,据悉也已划归给执行副总经理野崎松寿接管。

“可以肯定的是, 曾林堂的离去, 对雷克萨斯现有的中国业务并不会产生大的影响。否则,丰田不可能也不会放手让曾辞职的。”业内分析人士认为,不过,由于雷克萨斯进入中国市场以来, 从来没有提出过定位明晰且瞄准长远的中国战略,一旦因网络扩张过快导致应有的服务水准下滑, 就有可能使这个高档日系车品牌在中国面临被进一步边缘化的风险。

实际上,雷克萨斯提出的未来两年的激进扩张计划,正在加重外界对其品牌承受能力的担忧。为了达成 2013 年在华实现 10 万台的整车销售目标,雷克萨斯目前已在中国授权审批了 103 家经销商。目前,已建成开业的有 66 家经销商, 其余的新增销售网点都将在 2012 年内建成。

在短短两年时间里,就要在现有基础上新增 50%的经销商。在如此激进的扩展计划指导下,雷克萨斯的服务水准能否保证不缩水? 而在此之前, 雷克萨斯曾提出要在 2015 年达成中国销量第一的高档车品牌的宏伟目标。不过,随着曾林堂的黯然离去,这个由他亲自制定的“冠军计划”很可能折戟沉沙。

“在很多人看来,雷克萨斯就是一个闷声赚钱的进口汽车品牌,虽然定位上比肩奔驰、宝马和奥迪,但是单纯通过卖进口车赚钱的做法,实质上与富士重工旗下的斯巴鲁、克莱斯勒和 JEEP 等进口车品牌无异。”业内人士指出,从塑造独立豪华汽车品牌的角度而言,雷克萨斯不应该只是瞄着中国新富阶层的钱包。

由于过多的追求单车利润,以至于雷克萨斯力推的“大排量”战略,在较长一段时间里竟与中国鼓励小排量车的政策趋势“背道而驰”。这在一定程度上也凸显了雷克萨斯在产品战略上缺乏前瞻性。

而在中国市场,雷克萨斯身上过于浓重的丰田色彩,已经遮盖了这个独立豪华汽车品牌的光芒。无论是在新车上市活动还在大型车展上公开亮相,雷克萨斯无时无刻不是与其母品牌丰田“捆绑”在一起出现,甚至在从事社会公益事业时,雷克萨斯都必须带上丰田这个老大哥,而不是以其独立的品牌形象示人。

尚未触碰的“雷区”

曾林堂一度希望,通过复制雷克萨斯在北美的成功经验,可以将雷克萨斯打造成中国销量第一的高档车品牌。然而,在缺乏总部支持以及统一的中国战略指导下,这个雄心勃勃的中国计划只能止步于“构想”阶段。而随着奔驰、宝马和奥迪的持续发力,雷克萨斯实现赶超计划的可行性更显渺茫。

2010 年,依靠国产产品的不断发力, 宝马和奔驰的销量双双跨越 10 万辆大关,而奥迪在中国的销量更是达到了 20 多万辆。由于看好中国豪华车市场前景,以至于像捷豹路虎这样的小众豪华品牌,都在不遗余力地推进合资国产项目。而去年在华年销量刚突破 1 万辆的英菲尼迪,也明确要在中国落地国产。

“在新形势面前,雷克萨斯所面临的抉择不是到底要不要国产的问题,而是何时以何种方式尽快实现国产? 而这个问题正是阻碍雷克萨斯落地国产的最大障碍。”业内分析人士告诉记者, 如果不尽快拿定国产战略,雷克萨斯可能不仅错失中国豪华车市场发展的“黄金季”,而且面临被竞争对手彻底边缘化风险。

2008 年, 中国市场已一跃成为雷克萨斯全球第二大市场。目前,雷克萨斯只在日本本土和北美设有生产基地。一旦启用中国工厂,就可尽快拉近与对手的差距。

业内分析人士认为,雷克萨斯依附的丰田同时与一汽和广汽两大国有汽车集团合资合作,这在一定程度上加大了雷克萨斯国产项目的落地难度。“如果利益平衡不好,雷克萨斯国产就像引爆了又一颗地雷。”

另据接近丰田和雷克萨斯中国高层的知情人士透露,随着丰田在江苏常熟研发中心的启用,不排除丰田联手一汽和广汽,以共同参股的名义在江浙地区投资兴建一家专门生产雷克萨斯的新工厂,并以此作为雷克萨斯国产的突破口。“在新合资项目审批的政策口袋收紧之际,如此运作可以规避掉诸多审批难题。”

| 汽车观察 |

丰田需要快刀

■ 张耀东 / 文

4 月份, 中国人董长征来了,中国香港人曾林堂离开了。

这并不是两起有着因果关系的人事变化,但却可以窥见丰田中国内部的风起云涌。以往丰田中国常常在变革力量与传统势力之间角逐纠结。这一次,丰田似乎鼓起了“快刀斩乱麻”的勇气。

曾林堂的离职, 并不突然。过去 3 年里,曾林堂要离开丰田的消息不绝于耳,关于曾与丰田中国其他几位日籍高管不合的传闻更是沸沸扬扬。传闻中,分歧根源来自于经销商网络拓展权。可以想象, 雷克萨斯每年 200 余亿元的销售收入要通过经销商实现,这里面蕴藏着多大的商业机会。

于是,这 3 年里,曾林堂不断被削权,从独当一面的雷克萨斯销售负责人,变成了 4 位分管雷克萨斯的丰田中国副总经理之一。他实际的权力仅限于市场公关和进口车规划两个部门,审批权不超过 5 万元。因此,这几年,很少能够看到雷克萨斯大手笔的市场推广活动。

这就是丰田式的问题。要么“用人不疑”,要么“疑人不用”,但丰田选择的是层层掩盖问题,内耗不断,对外还要做出歌舞升平的姿态。过去 3 年里,雷克萨斯市场份额不断下滑,相对于奔驰、宝马,雷克萨斯已经从一线高档车的阵营中掉队。在这期间,雷克萨斯所做的努力都是战术层面的,而在战略上,则缺乏前瞻性。可以说,是内耗让本就保守的雷克萨斯变得更加迟疑。

雷克萨斯的问题,在丰田中国有很强的典型性。近两年,丰田在中国增长乏力, 但内部人事调动却频频发生。对外, 丰田与一汽、广汽两大合资伙伴之间的分歧也时常被外界披露。即便在两个合资公司, 一些职员也开始不满意丰田的某些做法。一个例子是,与欧美车企相比,丰田合资公司的工资并不高, 但员工几次的加薪要求都被丰田中国否决。

在产品层面,雅力士、新皇冠的失败更是说明了丰田判断的失策。可以说,丰田中国一度是非常自负的, 其并不是真心想融入中国市场,尊重中国消费者,而是想强行树立起一套丰田式的价值体系。这点从“兰德酷路泽”、“普拉多”之类的命名就可见一斑。

这些问题,归结到底是丰田的体系出了问题。今年 4 月份之前,丰田中国并无太多的管理权限,事事需要向丰田总部的中国部汇报, 造成决策与市场脱节,违背了丰田一贯倡导的 “现场、现地、现物”的三现原则。这一次,丰田的 4 月变革,关键一点就是放权给丰田中国总部。北田真治身兼丰田中国总经理和丰田总部中国部部长两职,这样实现丰田中国的本地决策。

董长征就是在这一背景下上任的。作为丰田中国执行副总经理,董是第一位出任丰田高管的中国人。这件事本身就具有一定的象征意义,因为只有人才本地化,才是深度本地化的开始。

丰田就像一头步履沉重的大象,实力不容小觑,但转向迟缓。这次,丰田中国就像 2005 年时的大众中国,需要一个方向明确、执行力强的快刀手。不破不立,丰田中国的乱麻已容不得一点一点地厘清,或许由点入手、由点及面的行动派更有意义。

左手东南 右手广汽

三菱中国平衡术

■ 本报记者 刘晓林 魏黎明 上海、广州报道



两家合资车企都要开发全车系,三菱必须巧妙地拿捏两个伙伴间的平衡 IC/供图

随着广汽以整体上市为目的的对广汽长丰的"二次重组",广汽、三菱和长丰的关系日渐清晰。猎豹品牌剥离至广汽后,广汽三菱将致力于SUV市场,但同时引入三菱"全球战略小型车",朝着一个全系列的整车厂商发展。

而与此同时,在三菱与广汽的合作进入佳境时,三菱在中国的第一个合作伙伴东南也积极宣布将在未来与三菱在小型SUV领域展开合作,这不仅意味着,继2008年借君阁进入了MPV市场后,东南旗下的三菱产品系将进一步完整,也给未来双方的合作方向做了注脚。

两家合资车企都要开发全车系,这意味着三菱必须巧妙地拿捏两个伙伴的平衡度。

而与此同时,东南与广汽自身内部同样在维持着自主与合资的平衡。与三菱的合作必须深入下去,而自主体系也需要尽快扩枝散叶。在错综复杂的合资合作关系下保持两套体系的齐头并进,成为东南与广汽共同的发展主线。

三菱系扩容

"SUV是东南很重要的产品计划,未来我们跟三菱的合作会发展出更小的SUV,"对于东南汽车在目前主要的车型缺口——SUV上的计划,郑正大如此表示。

目前,东南汽车拥有三菱品牌的B级车戈蓝、A级车翼神以及MPV车型君阁。作为三菱在国内的首个合作伙伴,东南汽车与台湾中华和三菱之间的股权及渊源比其他合资车企都要复杂。这也使得在三菱与广汽成立对等持股的合资公司后,东南与广汽在三菱产品引进,尤其是东南目前仍缺口的SUV车型上如何分配成为关注的焦点。

对此,东南方面一直对外界积极表态,三菱的越野车产品十分丰富,东南与广汽各有分工。郑正大表示,目前仍在跟三菱谈SUV车型的引入项目。至于后续车型,"目前的这些车型都可以对下一代车型做研发和改变,合作的空间非常大"。

分析认为,一旦引入SUV车型,东南的三菱品牌竞争力将大幅提升,且产品线也将更加完整。东南汽车相关负责人此前也曾表示,虽然东南汽车近两年都保持着近50%的增长,但在开拓新的车型细分领域方面,一直没有实质性进展。

不过,来自广汽集团董事、广汽长丰总经理付守杰的表态却足以让东南担忧。据付透露,广汽三菱将继续生产帕杰罗,并导入三菱ASX和运动版帕杰罗。此外,还将考虑引进三菱的全球战略小型车。据称,这是一款目前尚未面世的A0级轿车。

按照计划,广汽三菱第一款车为三菱的SUV,将在明年投产。

付守杰多次表示,广汽三菱要"扬己之长,补己之短"。扬长是继续做强SUV,补短就必须引入轿车,朝着全系列的整车厂商方向发展。

据称,广汽三菱已获得国家发改委的审批通过。目前,广汽长丰正在对长沙的生产线进行改造,以期在广汽三菱成立后迅速投入生产。

很显然,三菱如何分配其领先的SUV资源将成为其在华两家合资企业能否"和谐"共生的关键。

自主产能提升

除了在三菱产品上据理力争之外,两家三菱的合作方也同时都在自主品牌这条线上着力。

此前,广汽长丰展出了自主品牌轿车猎豹欧酷曼。这是一款早在长丰汽车时期就酝酿已久的车型,该车计划在今年年中上市。不过届时推出这款车的公司主体或许已经发生了较大变化。

按照当前计划,针对广汽长丰的"二次重组",将剥离猎豹品牌至广汽集团,其余部分资产转移至即将成立的广汽三菱。而猎豹品牌或将在归属于广汽集团的名义下,委托长丰汽车生产和销售。与猎豹飞腾等SUV车型一样,届时猎豹欧酷曼也将回到一手打造它的长丰团队手中经营。

而在广汽方面,猎豹品牌无疑也将与三菱品牌分网销售。在猎豹品牌归入广汽乘用车后,广汽三菱将专注于打造三菱品牌。两个品牌最终实现分割并独立经营,将是广汽、三菱与长丰之间关系明确后的直接表现。

去年,广汽长丰也取得不小的进步,全年销量超过4.6万台,同比增长超过27%。

相比之下,东南的自主体系就清楚多了。不久前,东南首次亮相的新能源战略车型V3菱悦电动车,被定位为东南新能源战略进入正轨的标志。郑正大表示,V3菱悦电动车在今年下半年即可以量产,现在已经在做最后的测试。

除了新能源研发方面的成果,今年年初,全新微客东南希旺和2011款新V3菱悦已先后上市。下半年,V3菱悦将推出新的版本。而V系列车型中,定位高于V3菱悦的三厢轿车V5(代号)的推出也已列入日程。

随着自主品牌产品系列的扩充,东南汽车的产能也迎来了扩充的时机。今年年初,东南汽车三期厂房扩建项目正式通过福建省发改委审批,将在年内启动建设。三期厂房建成后,东南汽车年设计生产能力将突破30万辆,其将用于生产东南汽车自主品牌V系列全新车型。

据悉,目前东南汽车内部在营销上也主要分两个团队,一个是三菱,一个是东南。在终端销售网络设置上也进行了细化。针对各自不同的消费群体,东南品牌及三菱品牌分别建设网点,其中东南品牌网点更进一步细分为S1、S2、S3,S3属于商用车专卖网,服务于东南希旺。目前,东南汽车正在加快S3商车网的建设,以推进轿车与商用车分网销售。

2010年,东南汽车全年销量突破12万台,同比增长41%,2011年,东南汽车初步制定了15万台的销售目标。

宝骏的"非合资自主"机会

■ 本报记者 杨小林 北京报道

"起步阶段,宝骏的品牌溢价是零,其市场前景也是从一张白纸开始描画,但后来越做越有感觉,现在我们确实比几个月前更有底气了。"上汽通用五菱SGMW总经理沈阳的一番"真情告白",让在场媒体对宝骏首款轿车的定位有了新的思考。

4月18日,上汽通用五菱自主乘用车品牌首款车型——宝骏630在上海马术运动场举行了首发仪式。为了这一天,SGMW及其三方股东筹划了近三年之久,并巧妙地借用宝骏品牌"马首"LOGO与马术运动中共同的"马元素",以便传达宝骏"可靠的伙伴"这一市场定位。

不披"合资自主"外衣

在外界看来,由上汽、通用和五菱三方组建的SGMW之所以推出宝骏品牌,在很大程度上是顺应当今合资自主趋势的"应景"之举,但是在SGMW总经理沈阳看来,宝骏品牌的诞生只是SGMW为开辟又一全新细分市场,实现企业"商乘并举"战略转型的必然选择。

"我们并不太在意宝骏是否属于合资自主范畴,三年前当我们启动宝骏项目时,我甚至都没有意识到这会与'合资自主'概念挂上钩。"沈阳坦承,开发宝骏项目的最初设想是源自SGMW经营层,而作为大股东的上汽和通用,只是为宝骏提供资源支持。"我们从一开始,就不愿刻意为宝骏贴上合资自主标签。"

事实的确如沈阳所言,在新产品发布现场以及官方提供的媒体资料中,除了上汽集团总裁陈虹将宝骏630看作是"国内合资整车企业开创自主品牌轿车的一次有益探索"之外,"合资自主"这四个字几乎难觅踪迹。而在几个月前宝骏630下线时,沈阳也主动澄清宝骏630无意争抢"合资自主第一车"的虚名。

"实际上,宝骏630和五菱宏光这两个新车项目都是三年前启动的,只是五菱宏光率先量产而已。"按照SGMW高层的说法,五菱宏光是公司推出的第一款介于商用车和乘用车的跨界自主研发产品,从外观风格、内饰设计到底盘系统都是按照轿车产品标准打造。五菱宏光自2010年9月份面世以来,在不到半年时间里单月销量已经跃上2万辆大关。

"准轿车产品"五菱宏光在市场上大获成功,让SGMW初次体验到微客用户消费需求同样面临转型和升级的巨大市场机遇。而宝骏630的推出,正是顺应这一现实需求的极具前瞻性的市场布局。SGMW销售公司总经理杨杰告诉记者,"通过大量前期市场调研,我们知道如何为微车客户'量身打造'一款轿车产品。"

> 宝骏品牌的诞生是上汽通用五菱为开辟全新细分市场,实现企业"商乘并举"战略转型的必然选择

记者了解到,定位为"国际品质亲民车"的宝骏630,最快将在上半年正式推向市场。而据SGMW高层披露,依托通用在华设立的泛亚技术中心,SGMW已经在宝骏品牌旗下规划了从A00到B级轿车产品的四大车型平台。"我们准备了充足的弹药,当然,我们更希望宝骏630能一炮打响。"

强化"二三线"定位

如果说五菱宏光是SGMW以谨慎姿态向轿车市场发起"渗透战"的话,那么宝骏630的推出则意味着SGMW向轿车市场发起正面进攻。在沈阳看来,SGMW选择此时推进全面的"商乘并举"战略恰逢其时。通用提供的技术和管理,加上SGMW现有团队和渠道优势,都在为宝骏"试水"轿车开路护航。

沈阳用"至关重要"这四个字来形容通用泛亚技术中心在宝骏630开发过程所承担的角色,而泛亚中心正是SGMW两大股东上汽和通用组件的合资公司。"很多人都说宝骏630车型平台来自凯越,但是真正对比二者在轴距和轮距两项技术参数后不难发现,宝骏630和凯越并没有多大关系。"

而据上海通用高层最新披露,为了更好地向SGMW提供技术支援,泛亚技术中心将在广西柳州设立分公司,以对接SGMW技术中心并协助前者从事更多、更深入的产品和技术开发。"今后宝骏的后续车型是否仍由泛亚主导开发,目前还不好说。"沈阳的含蓄表态可能意味着,在泛亚支持下,SGMW自有的技术中心有望形成独立开发全新产品的能力。

而在品牌建设和网络布局上,SGMW对于宝骏同样瞄准长远。"按照公司内部规划,在进入市场初期,宝骏品牌提升绝对会优先于销量提升。"杨杰告诉记者,虽然经销商加盟热情高涨,但是宝骏在初期网络建设上将会异常谨慎。"目前已经有超过2000家意向加盟经销商,但是我们可能只能从中挑出200家。"

目前,新车上市前的各项检测和申报手续都在有序进行,同时,采取分网销售的宝骏品牌正在积极筹备渠道建设。记者了解到,二、三线市场,甚至三、四线市场将是宝骏网络布局的重点。据悉,到宝骏630上市时,宝骏将会拥有超过150家经销商,而到今年年底,宝骏经销店的总数量将达到近300家。

东风裕隆欲造华系高端车

■ 本报记者 张煦 上海报道

尽管首款产品要等待五个月之后才上市,但东风裕隆要做华系高端品牌的野心已然明确。日前,东风裕隆汽车董事长周文杰高调公布了东风裕隆的中期事业计划:5年内销量达到20万辆以上,销售收入要达到250亿元,营业利润率达到5%,并且每年推出一到两款新车。

与此同时,东风裕隆对外公布了四款车型,包括纳智捷大7 SUV、全球首发的概念车Neora、纳智捷大7 CEO和纳智捷大7 MPV电动车。其中,纳智捷大7 SUV将于6月份正式量产并在全国进行预售,9月份上市。

由此可见,尽管还是中国车市的新兵,但东风裕隆已决定放弃此前自主品牌低价、低端的入市策略,改以高端定位实现破局。

不过这只是东风裕隆初闯中国市场的定位,最终构筑全价值链的核心竞争力才是东风裕隆的目标。据悉,东风裕隆还计划在三年内,在两岸同步推出B级、A级、A0级三个级别总共7款新车,通过丰富各个级别的产品线,丰富销售体系。

基于此,东风裕隆第一个五年计划奠定了大致方向,分成三个阶段,初期为进入市场阶段;2013年希望步入稳定状况,进入第二阶段;2015年则将品牌做起来,总销售量超过20万辆。

在渠道方面,东风裕隆将融入体验营销的手段,以"汽车生活馆"的概念代替4S店。据东风裕隆总经理吴新发透露,目前已有57家汽车生活馆通过审批,年底将建成80家汽车生活馆。

与其他汽车厂商渠道建设铺设不同的是,东风裕隆为避免恶性竞争和空耗资源,将全国划分为143个区,每个大区设一个经销商,之后再由各区建好的旗舰店向外辐射。

"当东风裕隆发展到一定程度后,我们还会从营业额中提出大约2%到3%的利润,回馈经销商,助力其继续扩张。"吴新发说。

在筹资方面,东风裕隆也埋好了伏笔。在一个月前于杭州萧山举行的"两岸银行合作交流会"上,来自台湾和杭州的两岸银行界表示,将为东风裕隆提供更优质的金融服务和金融支持。

据东风裕隆副总经理陈力透露,两岸银行业将给予东风裕隆非常优惠的贷款利率支持,以便于东风裕隆增资扩产、采购以及旗下经销商的建设。

作为ECFA(海峡两岸经济合作框架协议)签订后两岸合作的首个大型经济项目,东风裕隆成立的意义非比寻常。2010年7月29日,由国家发改委正式核准,使得东风汽车和台湾裕隆在合作了十年之后,终于获得了整车生产和销售的"准生证"。2010年12月14日,公司在杭州举行成立大会,并立即开始渠道建设。

在吴新发看来,好事多磨的东风裕隆在成立之后便会顺风顺水,但实际上,在入市之初,东风裕隆仍有两个瓶颈尚待解决,一是品牌认知度,二是网点布置密度。由于车市刺激政策的退出和一线城市限购令的出台,业界认为,中国市场将转入平稳增长的"挡位",东风裕隆此时入市并不乐观。

> 东风裕隆计划5年内销量达到20万辆,销售收入250亿元,营业利润率5%,且每年推出一到两款新车

吴新发称,在渠道布局初期,东风裕隆会进入一线城市,但更主要的是二、三线城市。"短期内我们希望可以奋力直追,用三到五年时间,晋升为第一阵营。"吴新发表示。

此外,东风裕隆在创立之时,就将电动车作为战略产品和发展重点。目前,正有一批纳智捷品牌的电动车抵达杭州进行试运行。

"我们会根据情况找一个合适的时机进行量产。"陈力表示。

但未来要想靠电动车在主流车市上站稳脚跟,对东风裕隆来说,也是一个不易达成的目标。

联手中国重汽 曼推新品牌

■ 本报记者 耿慧丽 上海报道

长期以来,曼、奔驰、沃尔沃等国际商用车巨头一直想分享中国重卡市场高速增长的盛宴。经过一段时期的摸索,曼相信自己已经找到了打开中国市场乃至其他新兴市场的钥匙。

前不久,曼集团公司首席执行官乔治·帕赫塔·莱赫芬与中国重汽(香港)有限公司(以下简称中国重汽)董事局主席马纯济,共同揭晓了中国重汽与曼公司合作开发的卡车新品牌。

新品牌面向国际市场采用SITRAK品牌,面向中国本土市场则采用汕德卡。新品牌卡车将通过中国重汽的现有营销网络在国内市场销售,在海外市场除了利用中国重汽现有的营销网络外,还将结合曼公司的强大成熟营销网络推广新产品和新品牌。

"新品牌将和曼品牌的重卡形成补充。在中国等新兴市场,用户会觉得曼品牌的重卡太高端,新品牌可以帮助我们拓展更多的客户。"帕赫塔表示。

曼公司和中国重汽期望,到2018年,汕德卡的年销量可达20万台,其中在中国销售16万台。

在推出新品牌的同时,曼与中国重汽也发布了新品牌的首个产品——汕德卡T7H。T7H将于2011年12月在济南投产,2012年上半年正式在国内市场销售,海外销售则将于2012年下半年开始。

2009年,曼向中国重汽投资5.6亿欧元,持有中国重汽25%股份;同时就技术转让与中国重汽签署了技术引进许可协议。不到两年,双方就共同推出了面向新兴市场的品牌与产品,创造了 速度奇迹。

这也是竞争环境使然。中国重卡市场俨然已经进入格局调整阶段,中外品牌均已开始排兵布阵。中国重卡市场的规模,已经从2005年的23万辆,发展到2010年的超过100万辆。业界的共识是,随着我国排放标准升级以及用户趋于成熟,市场对使用寿命长、油耗低的中高端重卡需求将明显提升,中高端重卡的市场份额会逐渐增加。

在这样的背景下,在曼与中国重汽牵手之前,奔驰与北汽福田合资,之后,则有纳威司达联手江淮。此外还有上汽依维柯、集瑞重卡等快速占位者,东风、一汽等重卡优势企业也纷纷推出大吨位的产品,向中高端市场突破。

曼预计,10年后,中国的重卡市场,中高端产品的比例将由现在的10%左右提升到50%以上。

帕赫塔介绍,对于新品牌的运作,在中国市场,则由中国重汽主导,借用重汽已有的营销网络,市场营销也由重汽负责。

之所以进行"曼负责技术与质量控制、重汽负责市场营销"的分工,帕赫塔表示,这是为了让双方做自己擅长的事,"对于中国这样的新兴市场,曼没有太多经验,而中国重汽有很好的市场经验,我们充分相信他们的市场管理与营销能力"。

马纯济也表示,新品牌走向海外市场将采取避开双方优势市场的原则,比如曼在巴西已建立子公司,东南亚、东欧等地则是重汽的优势市场,新品牌就在这些市场之外重点开拓。

在中国重汽的规划中,这既是一个适应中国重卡市场向中高端发展的新品牌,也将是中国重汽走向海外市场的得力助手,借助曼成熟的海外营销网络与金字招牌,重汽今后在开拓海外市场方面可以少走弯路,面临的阻力也将大大减少。

在曼全球商用车的规划中,这个新品牌既是抓住中国重卡市场增长机遇的重要棋子,也将为曼开拓其他新兴市场提供经验。

"我们也看到中国客车行业也发展得很好,我们也在研究进入的机会。如果发展中国合作伙伴,我们也会优先考虑中国重汽。"帕赫塔说。

加速扩张 雷诺蓄能国产

■ 本报记者 张煦 上海报道

在合资国产前夜，雷诺希望能尽快积蓄能量，以获得更大的谈判筹码。

事实上，从日产中国独立出来并收回进口车代理权后，雷诺在华扩张速度开始一日千里。

上周，上海、山东便新增了两家雷诺4S店，而雷诺中国执行总裁陈国章的计划是，今年新增30家，使得销售网点总数量超过80家。此前，雷诺在华经销商数量为52家。

与此同时，新车计划也在提速。2011年，雷诺至少将有五款新车引入中国市场。

陈国章的目标是：未来两年形成跳跃式加速增长，网络数量增长4倍，销量增长达到10倍。

这不是一个孤立的计划。今年年初，雷诺在全球范围内提出了“驾驭变革——2016计划”。由于中国是雷诺的第一核心市场，雷诺中国在这一目标中也将被委以重任。

压力与动力

今年年初，雷诺提出“驾驭变革——2016计划”。其中2011-2013的前期目标是:2013年总销量超过300万辆;合计自由现金流达到至少20亿欧元。达成目标的七大手段当中，除品牌、产品、渠道等常规项目之外，“保持欧洲优势，寻求全球增长”也被提上案头。

而雷诺销量增长最快的市场是中国。2010年雷诺在华销量达到1.4705万辆，同比增长176.4%。

“中国已经成为雷诺的第一核心市场。”陈国章坦言。

显然，中国将在这个6年目标中被委以重任。据悉，今年3月，雷诺总部高层抵华，详细了解中国市场，并制定了新的长远规划:在未来四年中，在原计划的基础上以四倍的速度提速增长。

“这就需要很多新的资源来投放中国，支持这个加速计划的达成，包括产能、产品、网络发展和销售售后策略的重新调整”，陈国章称，这其中有很多内部的调控，基本上已经排上了日程。

另一方面，雷诺的国产计划也需要积蓄能量。雷诺日产全球总裁兼首席执行官卡洛斯·戈恩上周在华表示，“(雷诺国产)这一天一定会到来，但这要求雷诺获得的资源量、投资量必须达到一定的数量。中国要有足够的人员，足够的专家，足够的资源，才可以在中国真正取得成功。”

戈恩认为，至少在2013年之前，雷诺汽车不会在中国建立生产工厂，对中国市场“雷诺汽车会在准备好之后才进入”。

与捷豹路虎和斯巴鲁寻求合资不同的是，雷诺的婚姻对象一直公开而固定，即已经与日产组建了中国最大合资公司的东风汽车。戈恩也不止一次地表示，“雷诺进入中国会与东风合作。”

这意味着雷诺国产只是时间问题，而在国产之前积蓄能量、迅速扩大销量，将为雷诺在合资中获得更大的主动权和更多的谈判筹码。

提速

上周，雷诺首款中高端三厢轿车——纬度上市。

这已经是雷诺今年引进的第三款新车型。据雷诺亚非区商务副总裁乐伟驰介绍，今年雷诺在中国市场已经引进了新风景、2011新拉古那和纬度，下半年还将有包括梅甘娜CC、Fluence(风朗)在内的新品计划上市。

按照乐伟驰的表述，雷诺下一个阶段的重点将是网络扩张。



今年，雷诺在中国的销售网点总数将超过80家 IC/供图

> 在国产之前积蓄能量、迅速扩大销量，能为雷诺在合资谈判中获得更大的主动权和更多筹码

2010年，雷诺中国从日产中国中独立出来，与此同时，雷诺中国从之前的区域代理商手中收回了进口车代理权，成为继捷豹路虎之后，又一个将进口车代理权收回的进口车品牌。

去年10月中旬，雷诺(北京)汽车有限公司正式挂牌成立，开始了渠道的加速扩张。

目前，雷诺在华有52家经销商，根据计划，今年会新增30家，总数量超过80家。

据乐伟驰透露，雷诺中国未来增加的大部分经销商网点都集中在二、三线城市。对于一线城市实施的限购政策，陈国章的计划是，在相关城市深化二手车置换业务，在新车销售上，则依靠其他区域市场来弥补，如济南和成都。

新车与网络是雷诺销量扩张的保证。目前，雷诺已连续两年成为增长率最快的进口品牌，且3月份的单月订单达到5500辆。

但是产能一直是陈国章最大的压力。日本的海啸强震使得很多核心零部件自日本进口的雷诺，多少受到了影响。

陈国章称，通常雷诺都有2-3月的备货，真正受影响会在6月份以后，“不过影响不会很大”。

目前，雷诺在中国并没有降低销量目标，反而正在考虑提高销售目标。乐伟驰透露，以目前的市场情况来看，欧洲的汽车市场正在萎缩，而中国市场增长势头很不错，“我们会在现有产能的基础上，把欧洲市场的车调到中国来，以满足中国市场的需求。”

事实上，盈利能力一直是陈国章将雷诺“重生”的最重要手段。

2011年2月，雷诺与日产联盟共同启动了建在上海的新配件库，这一举措使得售后零配件价格大幅下调。此外，雷诺与日产联盟在人员互补、在北京创建培训中心、IT系统等方面进行合作。在采购活动选用经销商、选用第三方公司等方面，也是与日产共用。通过这样的体制，雷诺实现了全球最高的单车盈利。

“目前，中国市场在雷诺全球的销量排名是20位左右，但我们希望随着雷诺中国的快速发展，包括引入更多车型、拓展经销网络、提升服务质量等，雷诺中国能够成为雷诺全球最重要的海外市场之一。”陈国章信心满满。

宾利：为中国而变

■ 本报记者 耿慧丽 上海报道

想知道英国皇室大婚时用什么车吗？宾利。这个每款车售价在300万元人民币以上的超豪华品牌，从2002年开始，成为英国皇室惟一指定的汽车品牌。至今，已经将近10年。

今年，也是宾利进入中国市场的第十个年头。这个与英国皇室关系密切、在中国网络覆盖最广的超豪华品牌，今年计划在中国市场实现超50%的增长，挑战年销1000辆的目标。

2007年，宾利创下历史最高销售纪录，年销量过万。但随后的全球经济危机，使得这一超豪华品牌的销量跌至年销4000-5000辆左右。今年年初新接任宾利汽车公司首席执行官一职的沃尔夫冈·杜尔海默(Wolfgang Duerheimer)，上任后的首要任务是要让宾利全球年销量重返一万辆的水平。

这其中，销量连年高速增长的中国市场自然是重要阵地。为此，即便是宾利这样一贯强调传统、注重产品独特DNA的顶级豪华品牌，也开始在“满足客户需求”的情况下灵活调整，“为中国而变”。

前不久宾利的旗舰车型Mulsanne慕尚推出了一款尊贵版车型，车身颜色采用了夕阳红颜色，而另一款专门针对中国市场推出的欧陆飞驰Speed China则采用了灰紫罗兰色，十分少见。

这样走“柔和”路线的车身色彩，在习惯采用黑、白、红、黄等醒目色彩的顶级豪车中，显得与众不同。据说，这是宾利对自己的中国客户进行深入调研后，从而选定的颜色。“宾利的中国车主不希望太张扬，但又希望保持与众不同。”

除了车身颜色针对中国客户的独特喜好，宾利对于车型内部也做了调整。作为一个注重驾驶乐趣的超豪华品牌，宾利车更注重前排驾驶者的感受。考虑到中国客户更多的时候不是自己开车，而是坐在后排，宾利对中国市场推出的车型都做了底盘方面的调教，增加了后排空间，为后排乘坐者提供更尊贵、舒适的感受。

继欧陆飞驰Speed China极速版之后，宾利今年再次推出中国市场专属车型；欧陆飞驰极致系列。该车在车身前翼子板的徽章、门边踏板以及放置在中控台上的徽章都刻上“Design Series China”字样，展示出对中国车主的尊贵礼遇。

2010年宾利在中国共销售815台，增长达94%;北京、上海及杭州三家经销商共同跻身宾利全球十大，而宾利北京首次成为全球第一的中国经销商。

今年，宾利计划在中国销量突破1000辆。去年中国还只是宾利全球第三大市场，今年一季度，中国的销量已经超过英国，成为宾利全球第二大市场，成为宾利全球第一大市场的日子也指日可待。

但是，光明的前进道路上亦有挑战。除了超级豪车共同面对的中国的富裕阶层不愿露富，寻找客户比较困难之外，宾利还面临另外一项挑战:中国客户更喜欢雇人开车，对于宾利这样注重驾驶乐趣的品牌是一种障碍。

宾利汽车董事会成员爱力士德·斯图尔特介绍，针对这方面的问题，宾利从两方面着手，一方面对产品进行调整，为客户提供更加舒适、尊贵的后排乘坐体验。同时，通过一些体验活动、驾驶技能培训，让客户体验宾利车提供的出色驾驶乐趣。

目前，宾利在中国已经有13家经销商，实现了对一线大城市的完全覆盖并覆盖一些重点的二级市场，是超豪华品牌中网络覆盖最全面的。

斯图尔特介绍，销量的快速增长，也对宾利的服务体系提出了更高的要求。今后宾利会保持有控制地增长，会继续扩大我们销售网络，今年宾利会在中国增加4家经销商，明年会新增9家。而新增的经销网点，将主要集中于东北与中西部等二、三线市场。

车展第三极:网络的力量

■ 本报记者 刘晓林 上海报道

既不是汽车厂家代表，又非纯粹的新闻报道媒体，这就是上海车展上力量庞大的第三极——网络互动媒体。在上海国际展览中心成直角分布的E馆与W馆之间的大片馆外区域上，由新浪、搜狐等强势门户网站和人人网旗下汽车互动平台——车问网等新兴专业互动网站组成的汽车网站展台呈现出前所未有的集群规模。

作为强势门户网站的代表，新浪汽车团队首次尝试全面利用微博平台参与车展报道，在“V车展”的概念下，由微联盟、微直播、微访谈亮点栏目共同组成新型的报道形式。

“微博平台的采用为车展报道和汽车企业营销开创了一种全新的方式，伴随着越来越多的企业加入到微博营销队伍中，微博对整个行业的影响也将更加深入。”新浪汽车主编苏雨农对后续的“V计划”表现得信心满满。

事实上，除了网络媒体的微传播，汽车厂家也开始抢做新型营销方式中第一个吃螃蟹的人，上海车展前后，多家汽车厂家的新车上市及各项营销活动都开始与微博挂钩，而一汽马自达、比亚迪等车企的某些高层则因为在微博上的“直言”而引发产业热点议题。

除了强调即时、高效和灵活的微博外，强调真实互动的SNS(social network service，社交网络)的新概念也开始引入汽车网络的互动潮流中。

依靠人人网庞大的真实用户群体和SNS的强大传播力，车展期间，车问网每天接受和回答的与汽车有关的问题达到500多条，回答率在80%以上，共有近30家老总接受互动专访。其“开辟国内汽车网站SNS新平台”的主旨也如愿得到了传播。

互动的力量显然是强大的。据各汽车企业公关公司透露，在上午进行完展台发布会之后，车企高层们整个下午的时间基本上奔波于多家汽车网站的现场采访中，而传统媒体的群访则见缝插针地放在了其他时间。

无论是微博，还是SNS，显然，中国的汽车传播正在经历着一场革命，新型的网络传播形式不仅仅是车展上的第三极，对于中国上亿的汽车网络用户来说，也是一场汽车生活方式的变革，从以前的被动接受信息到互动交流与分享，在汽车信息上的知情权与传播权得到了扩大。

不过，除了在分享姚明现身车展的兴奋之外，140个字的微博能否做到“微言大义”，这一点在汽车新闻的传播中得到的质疑声更为强烈。

作为在汽车传播与微博的结合上领先一步的领军媒体，新浪汽车在斥巨资大力推广微传播形式的同时，也已清楚地看到这种模式的局限性。

来自新浪的统计指出，由于行业原因，原本微博的“网状”属性在汽车领域很容易成为“圈状”属性。

根据统计，绝大多数的汽车营销人(汽车企业与公关广告公司)关注的对象不超过200人，而关注的人中除了朋友、同学和同事，多数为圈内人:车企车商、公关广告人士以及汽车媒体。

然而营销的最终主体既不是媒体、也不是名人、不是车企，而是大众。所以，专业人士认为，通过微博简单引起的口碑营销也成为小众圈子内的产物，完全不能代表大众的观点。原本一座可以深挖的金矿沦为最浅显的媒体关系维护和舆情监测。

毋庸置疑，汽车微博营销这座刚被开启的“金矿”仍处在进化的途中，未来必将有更多的大军加入。而与此同时，包括SNS在内的等更为广泛和完善的国际化互动网络平台也开始快速涌入汽车传播领域。

据悉，包括新浪、搜狐以及人人网在内，都在汽车微博及汽车社交互动平台上斥以巨资。明年的北京车展，这个朝阳产业的竞争将更为激烈。

克莱斯勒“重返”计划

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

逐渐走出破产保护阴影的克莱斯勒，目前正忙于债务融资，以偿还70亿美元高息的政府贷款。

这将成为菲亚特在今年年底前取得克莱斯勒控股权的重要一步。同时，克莱斯勒也希望偿还债务，轻装上阵，以追回错失的中国市场。

尽管克莱斯勒集团副总裁兼亚太业务CEO柯安哲表示，与广汽的合资尚未具体探讨，但品牌在中国生根的计划不容改变。

“我们一定要重返中国市场，把重心放在为中国生产克莱斯勒品牌汽车上，而不是只卖进口车”，柯安哲表示，此前集团曾在中国走了一段弯路，未来将把最新的产品和技术带到中国，以实现重返中国的雄心。

去年，克莱斯勒净亏损6.52亿美元，今年希望依托中国市场实现收支平衡。

中国计划

此前有消息称，克莱斯勒在中国的合作伙伴已经选定广汽，并称可能将厂址放在长沙。对此，柯安哲表示，目前讨论还在初步阶段，与广汽合资仍有可能性，但尚未具体探讨。

事实上，对克莱斯勒和菲亚特来说，国产化将是重要战略。此前两者曾错过中国车市最好的5年光阴。

克莱斯勒在中国市场要重回主流，当首举Jeep品牌，让Jeep重新成为中国SUV市场销量领先的品牌之一。今年3月，城市SUV占中国SUV总销量的40%。

2010年，由于美国汽车业回暖，克莱斯勒集团全球汽车销量达160万辆，较上一年度增长17%。其中，克莱斯勒产品在中国销量直线上升，达2.3万多辆，同比增长65%。

“我们发力是在Jeep的紧凑型的SUV细分市场上。毕竟中国市场状况复杂，每个细分市场都有国产，需要一定时间的投入”，柯安哲认为，中国已经连续两年成为全球最大新车市场，未来SUV将继续以高于乘用车平均增幅的速度成长。

“SUV在中国的增长是乘用车当中最快的，又以紧凑型SUV量最大，未来几年，克莱斯勒将在中国市场持续引入最新车型，让JEEP成为覆盖细分市场最丰富的SUV品牌，包括比指南者更小的和比大切诺基更大的车型。”柯安哲表示。

> 计划重返中国主流市场的克莱斯勒希望未来能实现在华销量和市场份额的翻番

不久前，克莱斯勒(中国)汽车销售有限公司最新推出了两款全新美系城市SUV——2011款Jeep Compass指南者与Jeep Patriot自由客。柯安哲透露，这两款车型都将进入紧凑型SUV市场。其中，2011款Jeep指南者与全新Jeep大切诺基一脉相承，更为年轻时尚地体现品牌家族式设计风格，同时还具备出色的动力总成以及同级最佳的燃油经济性;Jeep自由客则秉承了Jeep家族最纯粹的硬派风格，强调强悍的四驱能力，而非以公路性和舒适性为卖点。

此外，克莱斯勒还会有轿车补充，包括一些中型轿车，且会在一段时间内进口车和国产车并行。

“我们的销量目标是在3万到4万台之间，成为市场上的主流厂家。为此，我们会努力了解消费者需求，完善经销商网络,希望未来在中国市场上，实现销量和市场份额的翻番。”柯安哲表示。

偿债措施

在重返中国市场的计划实施之前，克莱斯勒还需解决庞大的债务问题。4月28日，外电消息称，美国第三大汽车制造商克莱斯勒集团将宣布一项债务融资协议，以偿还美国及加拿大政府的逾70亿美元债务。该笔债务是政府在2009年给予的救援贷款。

该消息称，这项协议将在下周宣布，由高盛、摩根士丹利、花旗银行等分头负责相关事宜。按照计划，克莱斯勒将通过银行贷款和发行债券的方式，筹资60亿美元，并且将通过菲亚特转让股权套现12.7亿美元，一并偿还政府债务。不过该消息尚未得到公司证实。

两年前，克莱斯勒公司因金融危机影响宣布破产保护。而今，经过重组，克莱斯勒公司已走出破产保护的阴影。2010年，克莱斯勒实现扭亏为盈，并计划到2012年，全部产品实现升级换代。

今年底前，菲亚特将取得克莱斯勒的控股权。因此，克莱斯勒将在今年6月底前，将政府债务还清，以扫除障碍，并重塑品牌信心。菲亚特目前持有克莱斯勒30%股权。

此外，这对减少克莱斯勒的高息政府债务成本也大大有利。

克莱斯勒和菲亚特的“双料”CEO马尔乔内曾表示，必须快速完成回复盈利和重新IPO两个任务。2010年，克莱斯勒2010年净收入达到419亿美元，营业利润7.63亿美元，大幅超出了之前市场的预期，但依然净亏损6.52亿美元。

公司希望，今年克莱斯勒的销售拟增长1/3，营业利润实现20亿美元，在2011年实现收支平衡。

“克莱斯勒今后将会在各个细分市场引进新产品，而Jeep在华销量目标要进国际SUV品牌前三名。”柯安哲表示。

“史上最贵”豪车诞生记

■ 本报记者 杨小林 上海、北京报道

在上周落幕的上海车展上,一辆叫价1.5亿元的豪华改装版加长劳斯莱斯“幻影”,刚在展台露面便引起轰动效应。这一售价不仅刷新了国内超豪华车所创造的天价纪录,更让豪车营销中的私人定制概念一时风靡。

“单从1.5亿元售价来看,就让那些标价千儿八百万的豪车相形见绌,遁地无形。神马阿斯顿-马丁、布加迪-卫航,在这辆‘史上最贵’展车面前都是浮云。”网友如此戏谑道。

而更让人惊诧的事发生在新车“登台首秀”的三天后。

据参展商星客特汽车的相关人士透露,一位来自浙江的建筑承包商已经将这辆标价1.5亿元的天价豪车买下。在为国内富豪出手阔绰到超越常人想象而慨叹之余,围绕着这个“史上最贵”豪车的诸多话题和争议却仍在发酵。这辆私人定制版劳斯莱斯“幻影”究竟值不值那么多钱?而在定价1.5亿元天价背后,又隐藏着卖家怎样的营销动机?



一位来自浙江的建筑承包商已经将这辆标价1.5亿元的天价豪车买下 本报资料室

让太太们心动的套餐

这组引起外界极大关注的豪车套餐一共包含:一辆亚洲最长镀金加长版劳斯莱斯“幻影”、十多件世界稀有的顶级翡翠、鳄鱼皮限量版爱马仕女包和为期15天的瑞士公务机双人羊胎素生命之旅。在经过商家的奢华包装后,整个套餐被标以1.5亿元天价公开发售。

“这是一套奢华套餐,但更是一个能让女人心动到不忍拒绝的诱惑。”曾连续5届参加上海车展的星客特汽车董事总经理高峰向记者直言,能买得起这辆豪车的客户肯定都是亿万富翁。而从事豪华房车改装超过10年的他,其财富积累同样达到了这个标准,因此他比常人更能洞悉这个独特消费群体的消费心理。

“以往的销售经历表明,一般在先生看中某款豪车后,在最后买单时大多会遭遇太太反对。这在中国富豪圈中是很常见的。”作为1.5亿元天价套餐的“总设计师”,高峰敏锐地意识到,要先征服男性富豪,有必要先把他旁边的太太“公关”下来。而爱马仕、稀世翡翠和羊胎素等关键词,就成为俘获富豪太太的“必杀技”。

因此,星客特汽车专门设计出“1/3价格为豪车、2/3为女士消费项目”的奢华套餐,足以让中意该车的富豪夫妇皆大欢喜。据悉,为了增加富豪太太们对豪车的亲近感,这款私人定制版劳斯莱斯“幻影”,连车内盛鱼子酱的盒子都是LV定制,而车窗帘穗子则来自为法国卢浮宫生产窗帘穗子的原厂产品。

通过私人定制,高峰希望把豪华房车这个看似“男人专利”的玩物,从女性客户的角度赋予情感层面的精神享受。退一万步讲,即便太太们真的对天价豪车不甚感冒,但是出于对奢华品位的追求和认同,她们也不至于在关键时候打乱先生购置豪车的如意算盘。

和大多数年轻的中国富豪们一样,今年42岁的高峰早期通过进口车贸易发家,到10年前通过收购一家濒临破产的北美房车改装厂,而果断切入豪华房车改装领域。如今,高峰已成为坐拥数十亿资产的新富阶层。“富豪们外表光鲜,但是内心承受的挫折和困苦普通人难以想象,因此他们更需要好好犒劳自己。”

赚足眼球的天价营销

高峰坦承,让他产生要推一款镀金版劳斯莱斯“幻影”灵感的完全是源自他在美国工作时的一次偶遇。当时仍在从事进口车贸易的他,在一个开改装房车维修店的朋友那里看到了一辆浑身镀金的加长劳斯莱斯房车,那种震撼和惊艳的现场感受,让他一辈子都铭记于心。“后来朋友告诉我,这辆镀金劳斯莱斯的车主,正是美国摇滚巨星迈克尔·杰克逊”。

于是,在他的再三央求之下,好友带他仔细参观了一下“摇滚天王”的座驾,并为他和这辆全世界唯一一辆镀金的劳斯莱斯房车拍照留念。然而,这一次经历却在高峰的心中播下了一颗种子——如果有机会,他希望能把这种只有迈克尔-杰克逊一人独享的金碧辉煌的奢侈,卖给大洋彼岸的中国富豪。

高峰的商业嗅觉没有错,在1.5亿元天价套餐推出仅三天后,浙江富商便用一张巨额支票给予热烈回应。

不过,也有网友质疑称,1.5亿元售价水分较大,纯属卖家为吸引媒体和公众眼球刻意炒作。“加长劳斯莱斯房车的公开售价4200万元,而顶级翡翠、限量版爱马仕皮包加上公务机旅行,综合成本翻一番也不会超过1000万元,因此整个豪车套餐成本价也就5000万元左右,何来1.5亿元天价之说?”

“1.5亿并非漫天要价,而是货真价实,一站式满足最顶端客户所追求的顶级奢华需求。”星客特汽车则表示,1辆劳斯莱斯房车价值约4200万元;顶级翡翠5件套,包含一对手镯、一对耳环和一条项链,价值已经近亿元;1个爱马仕包和15天的瑞士公务机双人羊胎素生命之旅,价值分别约为300万元和500万元。

高峰告诉记者,为其量身定制的邓禄普防弹实心轮胎,连钢圈模具都需要单独开发,因此一条这样的定制轮胎售价就高达10万元人民币;装上这种轮胎的汽车,即便在枪林弹雨中仍可以180迈的时速狂奔;仅花在前脸进气格栅和四个轮毂上的镀金费用,就超过一辆顶级奔驰S的售价;爱马仕限量款鳄鱼皮包仅制作时间就耗时6年。

“因为采用的鳄鱼皮为濒临灭绝的鳄鱼种类,只有等鳄鱼自然死亡,然后通过层层审批才能采用该原料。”星客特汽车相关人士表示,由于很多增值产品和服务都属于私人定制范畴,因此在价格上不能与大批量生产的同类奢侈品“同日而语”。

与值不值的讨论相比,更让各界忧心的是这些天价车所带来的奢华之风。宾利、劳斯莱斯等超豪华品牌纷纷表示要将中国市场发展为其全球第一大市场。而在上海车展的公众参观日,豪车馆前排起了长龙,据称有人为进馆参观等待了4个小时。

| 星期三会客室 |

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午10:00-11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾:时尚集团品牌杂志出版人兼主编 梁朝辉
中国汽车要闻记者 罗林丹
主持人:汽车天下主持 梁洪

上海车展折射汽车文化匮乏

4月19日到28日,在上海举行的国际车展是一方舞台,这里不光有让消费者艳羡不已的名贵豪车,还有不同消费理念和品牌文化的碰撞。毫无疑问,上海车展已经成为了全球最具影响力的车展之一,但这次展会也反映出汽车文化的匮乏。

主持人:嘉宾对本届上海车展总体印象和感受是什么?

梁朝辉:上海车展的媒体日远远比欧洲车展媒体日热闹,观众日参展人数也很多,这是国内车展的特色。从国外车厂参加的情况来看,大大小小的欧洲企业、美国企业、日本企业非常之多,可见他们对中国车展的热度非常之高。

主持人:出现这样一个变化最根本的原因是什么?

梁朝辉:关键原因还是在市场。现在中国汽车市场已经成为继美国之外的第二大市场。众所周知,汽车企业最大的市场在美国,美国是一个非常适合汽车文化、公共文化发展的地方。各大车厂打通了美国市场,世界市场就通了。而现在中国汽车市场已经在赶超美国。这样的市场是各大汽车厂商不能忽视的。

主持人:车模已经成为了中国车展的一大特色,为什么在欧洲、美国的车展却都没有车模?

梁朝辉:欧美车展当中也有车模,但都是为了点缀。车模盛行,网络炒作是一个重要原因。大家可以把车展看得娱乐一些,不要有那么多使命感、责任感。

主持人:除了车模多、声音大外,天价车也是这次车展的特色。欧洲、北美车展上也有很多非常昂贵的车,但情况很少会有中国车展这么夸张,原因是什么?

梁朝辉:像中国这样标榜天价车的情况,迪拜和俄罗斯也曾出现过。这和经济发展有密切关系。这些年中国的经济处在飞速发展的阶段,在财富增长的同时,文化上却没有相应的提升,当整个文化的发展跟不上金钱爆发的时候,这种以金钱为标杆的攀比是一定会出现的。

主持人:今年出现的几款备受瞩目的天价车真的值那么多钱吗?

梁朝辉:所谓的天价其实是这么来的。当这个车厂的产量极低时,每一个零部件的成本也非常高。消费者要消费这么贵的车,厂商就生产10部、50部,让消费者来背这所有的成本,这样的成本远远高于量产车的成本。

罗林丹:我想从奢侈品消费来看这个问题。现在中国处在转型期,有很多富二代群体产生,很多调查也显示追求奢侈品消费的主力是年轻人,而国外奢侈品消费的主力是财富积累比较充足的四五十岁左右的人群。从个人的角度来说,你买什么车,花多少钱买车,无可厚非,但如果从奢侈品的消费观念上来说,我们不应该提倡这种对奢侈品盲目、狂热的消费心理。

(实习记者 陈晓伟 整理)

中国一汽自主舰队整编启航,厚积薄发亮剑上海车展

2011年4月19日,第14届上海国际车展,W1馆1号位,中国一汽携22款乘用车与4款动力总成隆重出展,其中包括8款新车、6款新能源轿车和5款概念车。同时,在室外展区,中国一汽还展出了11款商用车和纯电动城市客车、J6L混合动力底盘等新能源商用车及相关技术。全面展示了中国一汽从A0级到B级、从乘用车到商用车的庞大自主产品阵容,并通过展示核心技术与动力总成,突出表现了迅速把技术成果转化为商品优势的自主创新体系能力。

五款概念车丰富品牌家族

本次的展品涉及到了中国一汽伞品牌旗下的各产品线品牌,包括乘用车领域的奔腾、森雅、威志、夏利以及商用车领域的解放,不过,最吸引眼球的还要数B9、GO、R008、X、T012这五款概念车。据悉这五款全新开发车型不仅将进一步丰富已有的奔腾与威志品牌,同时,还将在中国一汽伞品牌下的乘用车产品线品牌家族中再添新成员。

定位于高级市场的B9,是中国一汽自主轿车的最高级别和旗舰车型,将来如期上市后,将极大提升中国一汽伞品牌的档次与地位。B9除



具备可与国际一流品牌媲美的、高级车的典型特征与商品性之外,还凝聚了大量中国元素,传达出充满魅力却不失内敛、动感时尚而不显浮躁、创新科技但包容传统的品牌精神。

全新设计的R008和GO是中国一汽在造型方面创新突破,注入独特元素,倾情打造的两款小型概念车,它们在设计上做出了大胆尝试,使其更具活力、动感,契合未来汽车的设计方向,开创了小型车个性化的新境界。

X是中国一汽引领设计潮流全力打造的一款高端自主SUV概念车,专为那些追求驾驶体验和创新科技,具有独立精神的用户量身打造,将成为中国一汽的主销车型之一。而T012是中国一汽第一款自主A0级SUV。

新车型的研发与上市,建立在体系能力的基础上,而体系能力是一项综合能力,是企业综合实力的体现,就像钻井平台在海平面下面的部分。从本届上海车展上可以清晰地看到一汽在平台技术、发动机开发技术、电控技术、新能源汽车技术等方面,以及在整车产品和高端商用车产品上的体系能力。

这5款全新车型是中国一汽切实践行品牌战略承诺、在商品化成果落地方面的充分表现。明显提升的推新速度充分说明:中国一汽长期积累并不断强化的、雄厚的体系能力成为起持续自主创新的源动力。未来几年内,中国一汽还将保持这一速度,陆续推出更多新品,不断满足汽车用户日益成熟、丰富的消费需求。

整合自主资源展开“第四次创业”

此时据徐建一在北京车展上发布中国一汽品牌战略,已经过去整整一年。一年来,随着品牌战略的推进,中国一汽的庞大资源相继整合,就像一支分散在各个港口、承担各种任务的战舰,迅速向同一海域集结,最终形成一支方向明确、分工协同、齐心协力的大型舰队,面向乘用车和商用车两大市场全面发力。

其实,中国一汽做大做强自主事业的思路和努力,从数年前就已经开始了,而2010年北京车展上整体品牌战略的发布,则标志着中国一汽掀



开了企业发展史上的新篇章。如果说之前公众对中国一汽的了解,更多还停留在历史层面的话,那么品牌战略发布后,经过电视、网络、报纸、杂志等多种媒体手段的广泛报道,一个全产业链的现代化大型汽车企业的形象跃然而出,彰显了它在业内和中国汽车市场中的示范者、实践者与推进者的地位,使公众对“中国一汽”以“品质、技术、创新”为内涵的全新品牌精神,足以承载企业做大做强自主事业的目标、理念与使命的认知更加明朗与认同。

经过品牌战略的梳理,中国一汽的品牌结构和产品阵容,以一种空前清晰的完整姿态呈现在国人面前:中国一汽是企业品牌,下辖“中国一汽”和“红旗”两个伞品牌,其中“中国一汽”伞品牌涵盖红旗之外的所有自主产品,包括“一汽奔腾”、“一汽威志”、“一汽夏利”、“一汽森雅”等乘用车,及“一汽解放”、“一汽佳宝”等商用车。而“红旗”伞品牌定位于高端乘用车和多功能车,主要包括基于L豪华车、H高档车两大平台系列产品。

在集中自主资源的原则下,中国一汽的各子品牌经过系统整合,搭起了一个世界重量级车企的品牌框架,奠定了在各个细分市场发展的基础。

在中国一汽内部,人们把品牌战略的实施称为一汽的“第四次创业”。在“统一思想干自主,统一目标干自主,统一资源干自主”原则的号召下,各产品线品牌顺利完成了统一换切的工作,把原先各具特色的商标统一切换成中国一汽的“鹰标”。与此同时,中国一汽还对营销渠道进行了整合,统一了各4S店的内部标志、环境布置等细节,使经销店形象全面提升,并大力拓展二三线城市,扩大网络覆盖率。在研发方面继续大手笔投入,在“十一五”投资129.1亿元的基础上,再投入研发费用190亿元,进一步增强中国一汽的自主创新能力。

品牌战略激励一汽人频传捷报

正如徐建一所说,中国一汽诞生于自主,成长于自主,自主的基因与生俱来,自主的体验感同身受。品牌战略的发布,极大鼓舞了一汽人的斗志,用一个接一个的捷报,把中国一汽自主品牌推向新的高度。

2010年12月22日,一辆崭新奔腾B70隆重下线,标志着中国一汽自主品牌年产销量正式突破100万辆。这是一个从量变到质变的标志性时刻,标志着中国一汽自主品牌走向成熟,迈向主流。这个数字包含了五十余载的艰辛创业和数代人的不懈进取,它不仅是中国一汽的里程碑,也是中国汽车史的经典时刻。

2011年1月,中国一汽“高品质J6重型车及重型柴油机自主研发与技术创新”项目获得2010年度国家科学技术进步奖一等奖,这是我国高品质的重型车首次登上了国家最高科技领奖台,彰显了中国一汽在自主研发领域的顶尖实力。

来自国际权威汽车质量调查机构J.D. Power发布的《2010年中国新车质量研究报告》和《2010年中国汽车性能、运行和设计研究报告》显示,中国一汽主力自主车型奔腾B70,以当仁不让的领先优势夺得入门级高档中型车细分市场桂冠,充分反映了奔腾B70无论是在品质、性能以及用户满意度上,均获得了消费者的充分认可。

一年来,中国一汽以销量突破、用户对品质的认可、技术获奖等成果呼应了其“品质、技术、创新”的品牌内涵,交出一份让人满意的答卷。

2010年,中国一汽实现产销总量接近256万辆,其中自主品牌达到103.8万辆,为“十一五”画上完美的句号,圆满实现了“三年两改观”的阶段性目标,为实现中国一汽2015年总产销达到500万辆、自主品牌突破256万辆的“十二五”目标奠定了良好的基础。

品牌战略向技术领域延伸

近几年的北京与上海车展对中国一汽具有特殊意义,通过这一舞台,我们更清晰地看到了中国一汽品牌战略发展的脉络与路径。在2009年第13届上海车展上,中国一汽首次以全自主阵容统一亮相,携解放、红旗、夏利、奔腾四大子品牌22款自主车型参展。2010年北京车展更是集中了解放、红旗、奔腾、夏利、威志、佳宝等27款精品汽车,其中包括9款新能源车,及自主研发的13套动力总成,可谓中国一汽两大伞品牌与自主创新能力的全面亮相。本次亮相的8款新车、5款概念车,以及包含多种新能源技术、横跨乘用车与商用车的新能源车型与技术,完美契合了本届上海车展“创新·未来”的大主题,

从上海车展到北京车展,再到上海车展,中国一汽的自主事业一步一个脚印、一年一个台阶地稳步前行,在今年的上海车展上,徐建一董事长还发布了中国一汽低碳节能技术战略,即“蓝途战略”,详细阐述了中国一汽在传统动力低碳节能技术和新能源汽车方面的思路、目标与投产规划,并通过具体的量化指标向社会做出减排承诺。“蓝途战略”的发布,标志着中国一汽自主创新体系能力的全面提升。在此基础上,中国一汽将以发展低碳节能技术、落实减排目标的方式,推动自主品牌的建设,承担行业历史使命和企业社会责任。



已有判例成强拆"挡箭牌" 38
被拆迁人的维权路被合法地堵住了

高盛沽空上海地产 38
淘金住宅市场的黄金岁月一去不返

李嘉诚的人民币 REITs 40
汇贤房托在保证投资者收益层面并无明显优势







房地产热西移:
泵车的证明

■ 本报记者 贾华杰 北京报道

也许，房地产调控在官方数据和宣传的背后，是一幅截然不同的图景。

与房地产密切相关的混凝土泵车为什么会销售火爆呢？与此对应的是水泥在旺销，价格上涨。"这有需求的原因，说明基建和房地产没有真正减速。"一位投资管理公司的顾问这样说。

4 月 27 日，中联重科证券事务代表郭怊说："实际上许多证券研究员以及机构投资者也来向我们询问，你们的混凝土泵车用到了什么地方？有多少用于基建？有多少用于保障房？又有多少用于商品房？"

忙于提货、送货的中联重科，还来不及思考这个令人蹊跷的问题。中联重科北京销售处胡经理说："实际上我也很奇怪，泵车的销售为什么这么火爆。可能是民间的房地产投资仍然比较活跃吧，或者四万亿投资的后续效应。"

胡经理说，就泵车本身价格而言，企业并没有新的促销政策出台。

中金公司分析师吴慧敏发表研报指出，受益于房地产新开工高基数及基建项目施工的延续效应，工程机械一季度行业景气高涨，中联重科混凝土机械同比增长 150%。同样，三一重工业绩超预期，一季度净利润同比预增 135%以上。而业绩超预期主要原因之一是混凝土机械的高速增长。

要知道，2006 年到 2010 年，三一重工与中联重科的混凝土机械平均增速分别高达 55%和 76%，但是现在，中联重科的泵车销量居然同比增长 150%。前述投资公司顾问说，泵车火爆的程度无法去解释。

这其中泵车是混凝土机械的主导产品。泵车的使用范围已经遍及大型基础设施、高层建筑以及民用建筑。泵车可谓和房地产行业密切相关，数据显示，三一和中联两家泵车的市场占有率超过了 50%。

现在的疑问是，在如此严厉的调控下，开发商都预期房地产开工量未来会下滑，那么泵车销售为什么会如此火爆。一辆泵车投资即达 200 万元以上，在市场好的情况下两年能够收回成本。

而上海一位不愿具名的机械行业分析师说，在经济周期的前两年，施工企业是无钱购买泵车的，一般都是先提高现有机械的使用率，其后，在经济周期的后半段，企业积累了现金，开工面积在持续扩大，才开始添置机械，虽然这时候，泵车的实际使用率在下降，比如原来两年能收回的成本，三年才能收回，但企业也会去购买。

兴业证券机械行业分析师吴华在报告中曾指出，"混凝土机械下游 70%为基础设施、30%为房地产。"

在政府严厉调控下，年初，地产公司对今年的新开工量均言辞谨慎。任志强更是认为，"（不算保障性住房）今年的商品房也不好，我们估计只有 8 亿平方米左右的可能，比去年增开要小一半，这个下降是非常大的，去年我们 30%多的投资增长，今年我们估计可能到 16%左右，下降很多。"

开发商对自己发布的数据也有所保留，已经签约的楼盘，不去做备案登记。一家大型地产企业的北京销售总监跟本报记者表示，不要说"日光盘"，政府甚至不让提"月光盘"了。4 月 26 日下午，最大的一手房代理行易居中国董事长周忻，拒绝了记者三次关于市场交易情况的提问，"绝对不谈市场和政策"。

另外一家上市公司的销售总监说，现在很明显，地方政府是调控楼市温度不成，转而调整温度计，而在所谓一线城市之外的行列中，那些刚刚享受土地带来丰厚回报的市长、区长们，还在极尽合规手段与说辞盘活土地交易的活力，泵车的销售也许能够让人们得以窥见房地产市场的真容。

销售人员告诉本报记者，更多的混凝土泵车销售到了重庆、兰州、新疆这些地方。中联重科的泵车已经有 60%销售到三线。

与此对应的数据是，今年 1、2 月，重庆房地产开发完成投资 193.3 亿元，同比增长 52.9%，

新疆房地产开发投资 17.6 亿元，同比增长 79.4%。尽管绝对额度仍小于北京、上海，但增长幅度却显示出投资转移的方向，北京一季度房地产同比增长 14%，上海为 11.3%。

> 这轮调控的特殊性在于，虽然不断有房企释放出销售不畅的消息，但还未看到有房企下调开工量

"重庆房地产的已开工项目都遇到商混、砌块供应紧张的问题，连基本的进度需求都保证不了，经常是支好模板，等一两天才能浇混凝土，还得托关系付现款。"重庆一位楼盘的开发商感慨说，"（重庆）今年的开工量巨增，加上政府又投入 700 万平方米的保障房建设，大家都知道，这个是今年最重的政绩工程，须力保工期，造成了建材的奇货可居，纷纷涨价。"

河北省石家庄，政府去年承诺在卫星城正定县未来投资 1400 亿元以上，再造新城区。石家庄一个中等规模的施工企业告诉记者："开工面积还在增加，没有感觉到调控的影响。"

此外数据显示，今年大型地产商在建及新开工量呈持续增长趋势，前十大地产商在建面积的规模将达近 2 亿平方米，土地、工程及其他开支大幅增加。

这轮调控的特殊性在于，虽然不断有房企释放出销售不畅的消息，但还未看到有房企下调开工量。

一季度万科新开工 346 万平方米，略多于本季的销售。当带头大哥还在谨慎说不下调全年的开工量时，保利则策马狂奔，新开工量达 320 万平方米，接近一季度销售的 250%。

深圳限价

■ 本报记者 廖杰华 实习记者 韩海龙 深圳报道

纠结多时之后，越调越高的深圳房地产市场又有新动作。

本报证实，继限购之后，为了抑制房价上涨，深圳已经于 4 月份开始推行限价政策。

按照最新限价令，深圳将采取新的预售备案系统，对每个项目进行价格上限限制、分片区制定均价上限、超过价格上限的将不能获准预售等。从 5 月 1 日起，深圳将对所有商品房项目实行"明码标价、一套一标"。

一位知情人士对本报记者表示，深圳今年的工作重点是 3 个多月之后召开的大运会，维稳压力大，而在房价不断攀升的情况下，深圳不得不寻求猛药。不过，对于限价之后房价的最终走向，其表示并不乐观：数字游戏好玩，真正降价难现。

限价不是传闻

有人借用微博上的一句话调侃深圳限价：深圳有三样东西是不能控制的，想念、嫉妒、房价。

深圳最早的限价传闻始于 4 月中。当时的传闻称，4 月 11 日，深圳南山区国土部门召集 6 家开发商就预售项目价格规定进行内部沟通，这个会议传达了深圳限价的大致雏形：4 月底 5 月初，深圳市将采取全新的预售备案系统。对于已拿预售证的项目，将针对 2010 年录入合同的价格折算出一个均价，采取一刀切的做法，新系统由此对每个项目设定一个价格上限，如果超过该价格，相关部门将不予打印合同；对于 2011 年拿到预售证的项目，按照某一个月的录入合同的价格来折算项目均价；对于未拿预售证的项目，国土部门将分片区调研折算出该片区的合适的均价，录入新系统作为片区申报价格的上限，再根据报预售项目所处的区域以及其物业类型进行审批，高于均价的不予拿预售证，而且要求每一套报预售的价格都要低于片区设定的价格。

和以往不了了之不同，这则传闻很快被证实。

几天之后，深圳规划国土委对媒体发出回复称，市规划国土委各管理局确实召开了所在辖区房地产企业座谈会，传达国家、省和市房地产市场调控政策精神。会上，规划国土部门向与会企业公布了 2010 年各片区商品住房项目成交均价。与此同时，市规划国土委将根据相关规定和文件精神，决定从今年 5 月 1 日起，将对所有商品房项目实行"明码标价、一套一标"。

实际上，深圳限价传闻传播之时正值国务院督察组来深圳调研，在 4 月 12 日调研组抵达深圳的当日下午，深圳市委书记王荣在全市人才工作会议上，也向参加会议的各路人才喊话："请你们放心，'十二五'期间深圳政府能够平抑房价。"

被指数字游戏

限价传出后的 4 月 23 日，中海地产深圳公司率先响应"限价令"。中海地产宣布将以 9000—11000 元 / 平方米的价格推出康城国际和塞纳时光两楼盘的 1000 套房源，团购价最低为 9000 元 / 平方米，相当于此前售价的 8 折；同时，深圳万科清林径 37 号楼也以"限价楼盘"的名义推出，开盘后两天销售率就超过七成。

中海地产率先响应深圳政府的号召，被认为是意料之中。中海地产内部人士对本报记者表示，一是作为央企，有责任和义务为政府宏观调控出力，二是本轮调控较以往都会长，加快周转对企业至关重要，中海也是顺势而为。

中海的率先降价受到了市场的热捧。4 月 24 日，在中海康城销售现场，本报记者看到，看楼的人几乎挤爆了数百平方米的营销中心，许多人为了能上楼看一眼样板房，宁愿排队等上半个小时的电梯。

不过，中海明码标价 8 折卖房并不是此次限价的真实写照，高价楼盘被限价和限售在深圳已出现多时。

深圳市都会城市研究院院长高海燕接对本报记者表示，在相关规定出台前，许多别墅、大户型住宅等高价位的房子已经卖不了了。

今年 4 月 8 日，招商地产、金地集团、和黄、深圳城建四大地产商曾联合举办新闻发布会，揭幕包括各自新盘在内的、新兴的低密度居住区——深圳鹭湖国际居住区，将于 4 月底和 5 月初先后开盘，但现在已不可能。

知情人士透露，这些楼盘已被迫转为等待现楼再售，因为按照国土局备案系统，现售项目不计入网上备案之列，那么就不构成新盘成交价，不会因此推高均价。

在许多人看来，此次限价最终可能还是数字游戏。

中原地产一位工作人员坦承，看房的人多并不是因为深圳人有钱，而是对房价下跌不抱希望，深圳人被调控忽悠怕了，从 2008 年开始，每次调控之后都是房价的疯狂上涨。

高海燕表示，从数据上把房价降下来并不难，但是要让公众感受到降价的成效，就没有那么容易了。

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑:张雅楠 e-mail: zhangyanan@eeo.com.cn 美编:周一暄

高盛沽空上海地产

■ 本报记者 陈哲 上海报道

高盛正为其在上海的最后一笔大宗物业——位于上海大虹桥地区的虹桥公寓寻找买家。

高盛上海办事处管理虹桥公寓的负责人对上述信息不置可否。但知情人士透露，高盛为这个位置上佳的酒店式公寓开出的价格接近10亿元人民币。

与以往明显不同的是高盛选择的交易时点。此前，这家全球最负盛名的房产投机分子擅长选择在上海楼市低谷时期大举吸纳，在市场高点出货，但这一次似乎没有遵循这样的规律。事实上，高盛旗下曾经最活跃的资金池——白厅基金（white hall），已经在过去三年中没有募集新的房地产基金。

越来越多的市场参与者也都开始坚信，淘金中国住宅市场的黄金岁月已经一去不返。

出售公寓

一位接近交易的知情者说，高盛已经就虹桥公寓的交易与一位海外买家达成初步的协议，价格约1.4亿美元。但这桩买卖并没有完全敲定，一些来自海内外的资金还在尝试与高盛接洽。上述知情者说，高盛对接盘者的要求是“交钱要快，资信要好”。

高盛负责地产业务的部门是白厅基金，这支活跃在全球市场上的地产基金自1991年成立以来，已经募集了超过260亿美元。

虽然市场已经处于明显的下行周期，但高盛开出的价格1.4亿美元，还是比5年前其买入的价格翻了一番。2006年，高盛以7000万美元的价格从日本藤田株式会社手中买下了虹桥公寓。

这幢公寓位于上海内中环之间的天山路娄山关路路口，既接近市中心，还拥有很好的大虹桥概念。1998年，藤田公司开发了这座酒店式公寓，主要为长期生活在上海的日本人提供租赁服务。

事实上，2006年从藤田公司手中购买虹桥公寓之前，前者已经被高盛收编为控股子公司。当时的观察人士认为，高盛从当时陷入财务危机的藤田公司手中买下虹桥公寓，是一笔非常划算的交易。

虹桥公寓有277个单位，其中包括80个单位的一居室，156个单位的两居室和41个单位的三居室，并拥有较为齐全的生活配套，委托仲量联行管理。由于定向服务日本房客，出租率颇高，目前的单位日租金从600元—1000元不等，这个水平在过去几年间并没有太大的变化。

按照80%的出租率粗略计算，高盛过去5年在虹桥公寓的租金收入应该在3亿元以上。

高盛中国负责媒体关系的部门在本报截稿前仍未对此事有所回复。高盛上海代表处委托管理虹桥公寓的彭姓负责人针对关于出售该公寓的消息回应说：“八字还没一撇，没有任何可以向媒体披露的信息。”

> 越来越多的市场参与者也都开始坚信，淘金中国住宅市场的黄金岁月已经一去不返

炒楼手段

公开信息显示，虹桥公寓是目前高盛在上海最后一宗大型物业，也是持有时间最长的一个。

以高盛为代表的外资大举介入国内物业市场开端于2004、2005年，并在直至金融危机爆发前的三年中，在交易市场上都处于较为活跃的状态。

2005年4月，高盛在中国首度出手，以1.076亿美元(约合人民币8.6亿元)的价格买下了上海市福州路的百腾大厦。2007年4月，高盛以1.9亿美元(约16亿元人民币)收购了位于虹桥地区的酒店式公寓及别墅项目上海花园广场，其53栋别墅及9幢酒店式公寓楼都用于租赁。

值得注意的是，这两项交易发生的时间均处于上一轮上海楼市的衰落期。2005年年初，国务院以前所未有的密度出台了一系列房地产调控政策，一时间市场风声鹤唳，大宗交易惨淡，一些物业的持有者以低廉价格抛盘，到2007年初，市场行情已经降至谷底。

不过，在宏调松口房地产市场迅速回暖的2007年下半年，和天量货币流入市场后的2010年初，高盛又分别将上述两项物业以1.5亿美元和3.28亿美元出售给德国基金SEB和复地集团，转手回报率分别达到39%和73%。

时任复地董事长的范伟称，达成这笔交易主因在公司看好项目的位置和今后的升值空间。据悉，一直将新加坡凯德置地——这家喜欢长期持有物业坐享稳定现金流和引入金融工具的房地产商——作为标杆的复地，希望通过这项物业的运营获得更多的经验。

在投资标的的选择上，高盛的买卖亦有章法。百腾大厦、上海城市花园和虹桥公寓的开发商分别是凯德置地、日本大东建托和日本藤田公司，前者是国际上地产全产业链最知名的整合机构，在百腾大厦项目上开发经营了10年，两家日本开发公司也早已在上海布局，三项物业均拥有稳定的回报和极低的空置率。

值得一提的是高盛与此同时在中国房地产流通领域的动作。2000年，高盛用500万美元的代价获得了搜房网30%的股权，2005年12月，高盛向21世纪不动产(中国)投资2200万美元。

这些投资不仅给高盛带来了数倍的收益，更重要的是，这两家对市场中观面极为敏感的咨询中介机构，为美国投资巨头提供了翔实的中国市场数据。

抽身上海?

“与凯德置地这种喜欢长期持有，待时机成熟后再将物业打包放到资本市场做REITs的投资机构不同，高盛这类欧美私募机构，因为基金周期等因素，往往需要在持有项目3—5年后，就要着手锁定利润，并把握新的潜在投资机会。”一位知名上海地产基金人士说，某一项交易本身可能并不能说明什么问题。

不过上述基金人士认为，国内一线城市的大住宅类物业价格开始步入更平稳周期的大势已定。卖出这项物业，无疑显示出高盛对中国地产套利空间的态度已截然不同。

高盛旗下的房地产直投部门白厅基金，在2005年至2008年间，在全球范围内募集了7只总规模超过100亿美元的基金，其中仅2005年就募集了4只。但在2008年后，白厅基金就只专注于基金的运营而非募集。

高盛在2011年房地产投研报告中预计，中国房地产市场将下降20%，并看好那些在中西部地区拓展业务的地产公司。

出售其在上海持有时间最长的虹桥公寓，并不是高盛的特立独行。这个动作可能代表的是，主打“快进快出”策略的欧美基金对中国市场的看法。仲量联行亚太区董事、上海投资部总监李凌说，在上海，高端的酒店式公寓的持有者大部分是外资，这也是国内一线城市的普遍状况。

但自2009年开始，高盛的老对手大摩便开始释放几年前在上海建立起来的庞大物业池，两年间至少转手了莎玛世纪公园服务式公寓、东海广场等6个项目，从中获利超过40亿元人民币。目前，其在上海只剩下世界贸易大厦、金桥国际商业广场和环球金融中心10%的股权，这些都是商业物业。

期间，包括德国SEB、麦格理、凯雷等欧美大鳄的不动产部门，更是纷纷卖掉其在京沪等一线城市的住宅和类住宅物业。

不过，仲量联行等外资大行的统计显示，从去年下半年开始，大宗物业市场的交易又重新活跃，其中超过大半有外资的参与。但在国家对住宅市场的严厉政策下，这些交易主要集中于商办物业。

“从金融危机中恢复的外资，也多开始将注意力放在国内的二、三线城市，当然目前的成交量有限，据我所知，很多有代表性的外资机构还处于看项目的阶段。”李凌说，但其并未透露高盛是否位列其中。

已有判例成强拆“挡箭牌”

淮安市一拆迁户向江苏省高院申诉

■ 本报记者 胡芳洁 北京报道

在拆迁补偿纠纷中，如果质疑拆迁的合法性以及受到不公平对待，通过诉讼法律维权来争取权利是被拆迁人可以选择的重要方式之一。

不过，一些被拆迁人试图通过法律手段维权时却突然发现，这条路早就已经被合法地堵住了。

独特的屏障

2010年5月25日，江苏省淮安市清河区水炉巷居民陈景霞看到张贴的拆迁通告，自家的房屋将正式被拆迁。

后来，随着陈景霞对拆迁补偿、安置等具体情况的了解，她对这一拆迁行为产生了多处质疑，于是尝试通过法律手段维护自身权益。

当年8月5日，陈景霞委托现执业于北京市圣运律师事务所的赵健律师作为其代理人，向淮安市清河区人民法院递交了起诉状，要求法院依法确认被告淮安市住建局为市土地储备中心颁发淮拆许字(2010)第015号房屋拆迁许可证违法并予以撤销。

然而，清河区人民法院驳回了陈景霞的起诉。

法院作出驳回的理由和依据是：此前已经有一名拆迁户，也是以市住建局为被告，起诉至清河区人民法院，质疑同一个拆迁许可证的合法性并要求撤销这一许可证。此案以拆迁户败诉告终，法院判决该拆迁许可证合法。

由于对同一拆迁许可证合法性的判决已经存在，清河区法院认为，陈景霞的请求，“已为生效判决的效力所羁束”，驳回其起诉。

陈景霞不服判决，上诉至淮安市中级人民法院，但是中级人民法院同样以陈景霞的诉求已为生效判决所羁束为依据，最终做出“驳回上诉，维持原裁定”的终审裁定。

如此重要的这一生效判例，到底是一个怎样的案例呢?

一个重要的判例

本报获得的这一案件“行政判决书”的影印文件显示，该案原告名为杜正江，属于被拆迁人；被告为淮安市住建局。杜正江认为，拆迁许可证发证程序违法，要求撤销该拆迁许可证。

此案的判决结果是，杜正江败诉，维持拆迁许可证的合法性。

然而，此案却引起拆迁户和代理律师的质疑。其中一个重要信息是：淮安市住建局于2010年5月12日向淮安市土地储备中心颁发了房屋拆迁许可证，杜正江于2010年5月17日向清河区法院提起诉讼，5月21日，法院就开庭审理并结案。从诉讼到判决，只历时4天；此外，杜正江在败诉之后，没有再提起上诉，判决因没有上诉而生效。

“根据《中华人民共和国行政诉讼法》的规定，原告提起诉讼后，法院需要在立案后5天内将诉讼状送达被告，被告在收到诉讼状10天之内准备并向法院提交证据，然后再由法院决定开庭的时间进行开庭。因为行政诉讼的法定审理期限是三个月，一般情况下，行政诉讼都会历时一个月至两个月。4天就结案，这种情况还是第一次遇到。”从事拆迁维权多年的赵健律师说，一方面，这一案件出乎常理地火速结案，而且败诉后，杜正江没有再上诉，任由这一判决生效，并成为约束后来者上诉的条件，这一做法确实让人费解。

本报记者采访了一位目前仍然在通过律师维权的拆迁户金女士，金女士从去年8月起就开始委托律师进行维权，她表示，杜正江案件是在陈景霞的起诉被驳回以后，大家才知道的。

“大家都很奇怪，这个人一直是默默无闻的，没有参加过群众代表的活动。后来才知道这个人竟然就住在我家楼下。”金女士说，目前这个人已经签了拆迁协议搬走了，此前他对此事都是保持沉默，从来没有说过什么。

对杜正江案件的质疑，添加在了陈景霞向淮安市中级人民法院的上诉书中，陈景霞要求对杜正江案件进行纠正后，再对自己的案件进行审理，但是淮安市中级人民法院表示，陈景霞认为杜正江案件存在重大问题“可通过其他法律途径解决”，并依然以杜正江案件的效力驳回了陈景霞的上诉。

尽管存在多处疑点，杜正江案件是否为一起策划好的假案，目前还没有确切的证据可以证明，但是，其实际效果，确实是切断了拆迁户法律维权的通道。

《国有土地上房屋征收与补偿条例》对征收流程的相关规定:

- ▶市、县级人民政府应当组织有关部门对征收补偿方案进行论证并予以公布，征求公众意见。征求意见期限不得少于30日。
- ▶市、县级人民政府作出房屋征收决定后应当及时公告。公告应当载明征收补偿方案和行政复议、行政诉讼权利等事项。
- ▶被征收人对市、县级人民政府作出的房屋征收决定不服的，可以依法申请行政复议，也可以依法提起行政诉讼。
- ▶对被征收房屋价值的补偿，不得低于房屋征收决定公告之日被征收房屋类似房地产的市场价格。
- ▶被征收人对补偿决定不服的，可以依法申请行政复议，也可以依法提起行政诉讼。

《国有土地上房屋征收与补偿条例》自2011年1月21日起施行

担忧

这一特殊的屏障存在，使得该拆迁案件的发展进入了一个奇怪的逻辑中，即每次诉讼，焦点都没有集中在对拆迁合法性的具体讨论中，而是集中在案件是否还需要受理这个问题上，并且都以同样的理由被驳回。

陈景霞不服中级人民法院驳回上诉的裁决，于2010年12月向江苏省高级人民法院提起申诉，要求其受理该案件，并对此前判决中可能的违法行为进行了投诉。至目前为止，还没有得到高级人民法院的回复。

拆迁户除对拆迁补偿、安置等不满意外，他们还认为该拆迁行为涉及多处违法。

法院判决书的资料显示，该拆迁地块，将用于建设“雨润中央新天地”项目。根据规划，该项目投资50亿元，总建筑面积52万平方米，包括酒店、商场、公寓、写字楼等物业，其中将建成一栋高312.1米的“苏北第一高楼”。

赵健律师表示，该拆迁行为涉及到的违法之处达到11处，例如，其中一点涉及到申请拆迁许可证的必要文件“建设用地规划许可证”违法：

根据淮安市国土资源局土地出让的公开资料，早在2010年3月16日，雨润中央新天地地块就被公开出让给了南京中央商场(集团)股份有限公司，南京中央商场(集团)股份有限公司由此取得了该地块的国有土地使用权；但是，2010年4月6日，淮安市规划局却为没有国有土地使用权的淮安市土地储备中心颁发了建设用地规划许可证，此后，土地储备中心又在市住建局申请到了拆迁许可证。

据当时的拆迁制度（2011年1月21日《国有土地上房屋征收与补偿条例》开始施行后，旧的拆迁制度不再适用)，拆迁许可证的申请人，需要获得建设项目批准文件、建设用地规划许可证、国有土地使用权批准文件、拆迁计划和方案、办理存款业务的金融机构出具的拆迁补偿安置资金证明5个文件后，才能向主管部门申请拆迁许可证。

赵健律师提供的资料显示，由于国有土地使用权已经出让，淮安市土地储备中心并不拥有该地块的国有土地使用权，这使得淮安市土地储备中心申请拆迁许可证的多处程序涉及违法。

诸多新的证据，在上诉中一直无法得到讨论，而是以被驳回而告终。

“用已有案例来阻断公民法律救济通道，目前比较罕见。如果都效仿这种方式，后果将是非常严重的。”赵健说。

赵健律师的担忧，并不是没有依据，因为在他所代理的案件中，存在此类情况的，并不只淮安市一例，在江苏省南通市，也出现了一例同样的案件。

2010年4、5月份，赵健代理江苏省南通市海安县一起拆迁案件，涉及海建拆许字(2008)第017号房屋拆迁许可证，在代理该案件以后，同样发现，早在2009年10月，存在一起拆迁户告海安县建设局的案件，拆迁户败诉，此后再无下文，判例生效。此后，有四五十拆迁户的起诉，以已有判例为由，不予受理。

目前，淮安案件中的拆迁户还在继续投诉和等待高级人民法院的回复，而该拆迁项目已经进入强制拆迁程序，4月18日，上述受访金女士家的房屋被强制拆迁。

无人岛开发 小心成“岛奴”

■ 本报记者 陈文雅 实习记者 黄涵哲 北京报道

“房价太贵，当房奴太辛苦，还又是限购又是限贷的，如果能买个海岛，建栋别墅，栽满桃花，直接过上‘面朝大海，春暖花开’的岛主生活多幸福啊！”在北京工作的浙江人陈昱对于“无人岛开发”的消息颇有兴趣。就在几天前，他从手机报里得知，私人可以申请买无人海岛，4月20日国家海洋局刚发布了《无居民海岛使用申请审批试行办法》，买岛也有法可依了。而不到一个月以前，他就看了海洋局公布的176个可供开发的无居民海岛名录，自己的家乡宁波就有3个无人岛上榜。

可是当他向有关部门咨询后，才发现当岛主也不是那么简单的事，并不比当房奴容易。

“岛主”投入动辄上千万

浙江省宁波市象山县海洋与渔业局海洋科楼志军告诉记者，想当象山“岛主”需要先向该县海洋局提出申请，申请时提供申请书、无居民海岛的坐标图、开发利用具体方案、项目论证报告、相关资信证明材料等。审查合格后，报宁波市海洋局，再由浙江省海洋局审核后报浙江省人民政府审批。有的海岛还需要经国务院审批。

但楼志军说，现在象山获批开发的两座海岛还在规划中，包括岛上不同规划用途区域的面积、具体用途以及电力、通信、交通等基础设施规划等，目前暂时不接受申请。

开发海岛的第一步是提交《无居民海岛开发利用具体方案》和《无居民海岛使用项目论证报告》，国内有资格做方案和认证的机构只有四家，这需要几十万元。其次，买岛实际上是租用岛屿30—50年的使用权，所以要缴纳海岛使用金。如果同一个岛有两个以上的意向使用者，就要招拍挂，如果只有一个意向使用者可以以最低限价取得。最低限价的计算方式是无居民海岛使用权出让面积× 使用年限× 无居民海岛使用权出让最低价标准，条件不同的海岛最低价标准相差很大，离岸距离小于0.3公里的填海连岛用一等岛最低价达每年每公顷24万元，离岸大于25公里的林业用六等岛最低价仅每年每公顷14元。

例如，浙江舟山市担峙岛，共16.72公顷，为离岸小于0.3公里的旅游娱乐用三等岛，出让最低价标准是每年每公顷870元，50年租金共72万元多。

不过，这些费用的门槛都还不算太高，在国内一些高房价城市，买套别墅也要动辄几百万，相比而言，有些岛屿的使用金似乎不贵。

但真正开发起来就没这么简单了，无人岛由于离开陆地，百废待兴，要通水通电，线路要么从陆地架设过去，要么建设一套独立运作的系统，成本都很高。此外道路、码头、房屋等基础设施的建设成本至少是陆地的3倍。而且岛屿开发还涉及环保投入。舟山市海洋与渔业局海域管理处副处长倪定康认为，再小的岛开发成本也达数百万元，一般的岛花上千万元很常见，而且还要不断花钱去维护。

可适当建配套别墅 但不让开发房地产

在《海岛保护法》还未出台之前，国内就已经出现了在海岛上开发小产权房的做法。目前，一些投资者承包海岛开发权后开发一部分房产出售，或打造成供游客入住的家庭旅馆。如珠海外伶仃岛开发的小产权家庭旅馆，售价仅3000余元/平方米，每年4月下旬至国庆期间旺季租金每间夜可达100-150元，一年租金过万。相比之下，珠海市区的房价则达到了15000元/平方米。不过，国家海洋局海岛管理办公室有关人士表示，不提倡在无居民海岛上建房地产项目，海岛的开发权目前还不能转让，以避免海岛土地被炒作。海监人员会按照最初制定的规划方案进行检查。比如定期检查海岛建设开发是否存在私搭乱建、破坏生态等现象。

“岛上能不能建私人别墅，还要看具体规划，比如旅游娱乐用岛，建的配套设施里本来就包含宾馆，可以适当修建别墅，但要和旅游项目相结合。”楼志军说。

成功先例很少

现代著名画家潘天寿外孙、中国美术学院教授朱仁民被称为“中国第一位无人岛岛主”，早在1996年，他就花9万多元买下浙江省舟山市普陀区塘头乡一座无人岛40年经营权。不过，买岛的时候没料到，基础设施的建设陆续花了他近5000万元。

浙江舟山的一个7年前开发旅游项目的假日岛，岛上有两栋酒店、两条环岛路、3口水井、自建的净水设备，还有很多移植树木，是设施最完善的海岛之一，但至今仍在亏本，开发商银晨集团假日岛旅游开发有限公司的一位负责人说，岛上每年营业时间只有半年，即使在营业期间，一旦海面风力达到9级就不能通航；岛上连续三天以上客满就面临缺水；建筑物和金属常年受海水海风侵蚀，保质期大大缩短，不得不经常更换；台风一来，岛上设施、移植的树木就会遭殃，而岛上游客的安全更令人提心吊胆。

朱仁民更表示，千万不要一时冲动掀起海岛开发热，保护比开发更重要。

朗诗的“滚动创新”

当前的房地产企业的生存发展的战略很简单：滚动开发。朗诗的资本周转率其实一直保持在高位，但在朗诗看来，“滚动式创新”似乎比“滚动式开发”显得要为重要。

从穴居人到棚屋、从农村到城市、从饱受污染之苦到开始注重住宅的环境……以一组生动动画开头，昭示正是不断提高的人居需求在推动着人居水平的发展。这是 3 月 30 日，朗诗在南京、上海、杭州同期举行“为人改变·朗诗绿色人居第二代产品发布会”给大家讲述的一个令人深思的片段。

就在这一天，南京朗诗钟山绿郡、上海朗诗虹桥绿郡和杭州朗诗美丽洲三个新一代住宅产品正式亮相。对朗诗而言，这是一项耗费了数年时间的全新产品突破。

2004 年，朗诗开发了第一个绿色科技住宅项目——南京朗诗国际街区。在此基础上，朗诗又相继开发了十几个绿色项目，尽管各有不同，但从技术上讲都属于同一代产品线。这些项目全部是节能建筑，被动节能率均达 65%以上；全部采用地源热泵等主动节能技术，项目综合节能率达到 80%；全部都是精装修成品交付项目，同时室内温度、湿度、空气清新度均控制在人体最舒适的感受区间。颠覆性的绿色科技住宅产品，取得了很好的市场评价。近 2 年的盖洛普客户满意度调查显示，朗诗的客户满意度、品牌忠诚度等关键性指标均位列行业标杆值。



朗诗地产董事长田明先生现场试验

当前的房地产企业的生存发展的战略很简单：滚动开发。朗诗的资本周转率其实一直保持在高位，但在朗诗看来，“滚动式创新”似乎比“滚动式开发”显得要为重要。

二代产品亮相

在南京的发布会主会场，田明介绍了以朗诗钟山绿郡为代表的第二代产品。这些住宅在第一代产品的基础上，从空气质量、温度、湿度、光环境、声环境、节能率、人性化细节等着手，表现出了更健康、更舒适的绿色人居属性。

最显著的升级在于，这些房子全部都是“1.5 升房”。所谓“1.5 升房”，即在满足室内温度夏季不超过 26℃、冬季不低于 18℃的情况下，每年每平方米建筑能耗不超过 1.5 升燃油。在这个定义下，非节能建筑一般会达到十几升燃油，50%节能率的建筑大约是 6.5 升燃油。

为了增加节能率，朗诗技术团队应用了很多新技术，包括建筑规划时利用先进软件模拟微环境、增加房屋密闭性等。屋顶也成为朗诗关注的焦点：普通建筑屋顶，夏季的最高温度能达到 75 度，很多人都有在顶层或者西晒房子里不舒适的居住体验，而通过屋顶绿化后，其最高温度不超过 40 度。朗诗将屋顶花园理念广泛运用到钟山绿郡的公寓，充分发挥顶面保温隔热层的作用，使得屋顶耗能将大大降低，舒适度大为提升。

在节能指标之外，第二代产品更加注重健康的需求，例如对室内空气污染的防控。科学研究表明，室内的空气污染主要有物理、化学、生物污染三种类型，而空气流通是降低各种有害物质的最有效途径。一些发达国家将室内机械通风定为强制规范，日本民用建筑的强制规范是 2 小时室内换气 1 次。朗诗住宅配备的新风置换系统也达到了同样的换气标准，且由于进行了二级过滤，能过滤掉粒径大于 1 微米以上的颗粒物。这保证了为室内提供足量新鲜空气的同时，也最大程度的减少了源头污染。

最大威胁来自 VOC。据了解，VOC 是可挥发性有机化合物的英文缩写，包含 300 多种物质。其中，人们熟悉的甲醛是世界卫生组织确定的致癌物质，人在一定甲醛浓度中暴露会致癌。而苯系挥发物会导致新生儿白血病。

对于 VOC 的危害，人们十分陌生且常常被忽视。田明在演示现场做了一个测试试验：他拿出一款自家用的进口儿童擦拭用湿纸巾，用甲醛检测仪器进行检测。结果是当湿纸巾与空气暴露接触的瞬间，释放出的甲醛浓度比中国标准超标 20 多倍，比芬兰标准超标 100 倍。但现实中，国人尚未意识到这个问题。朗诗创造性的提出了综合解决方案，与国外专家合作开发了空气品质预测软件进行模拟，并采用体系性的措施对建筑和装修材料进行控制，从源头上防控 VOC。

在首次推出的类别墅产品中，朗诗也针对性地做了诸多创新。常规别墅虽然宽大气派，但常常会面临冬天太冷、夏天太热，居住环境不够舒适的问题。朗诗则系统性地去解决这个问题。一方面通过专业软件对微环境和建筑自身进行电脑模拟分析，考虑建筑与环境之间、建筑与建筑之间、树木与建筑之间、建筑自身形态等等方面，充分利用自然环境。在冬季最大限度地利用阳光加热建筑和室内空气，在夏季最大限度地控制阳光对居住舒适和节能的负面影响。

另一方面，朗诗的绿色别墅还配置了世界上最优秀的暖通系统。朗诗借鉴国外先进技术并自主研发了智能型－温湿度联控－户式辐射系统，可以实现温度均匀柔和、无噪音、无吹风感的温湿度环境，舒适度很高；并且提供置换新风，保持室内空气干净清新。由于可以成功实现分区控制，业主可以在享受温湿度随心控制的同时，实现朗诗大力倡导的行为节能。

此外，在建筑外墙及窗体上，通过据电脑模拟分析分别配置以合适的保温隔热体系，已达到冬暖夏凉的条件。

更重要的“绿色思维”

朗诗除了采用新技术新材料，更加注重采用因地制宜的绿色思维。

比如在朗诗钟山绿郡的公寓部分，朗诗将当地的气候特点作为设计的前提条件，根据日照、温度、湿度、地形等，利用电脑软件对建筑规划方案进行模拟，控制并改善小区里的微环境。比如，儿童活动场地需要空气流通，室内新风的取风口要保证空气的新鲜度；室外的风环境会影响到室内，冬天夏天要防止冷热风渗透，过渡季节则希望自然通风……所有这些，朗诗都通过电脑软件模拟，提前处理好这些复杂的关系。

田明说，在这一代产品中，朗诗更多的是提倡一种绿色环保的思维来建造节能住宅，也更注重通过产品的设计，向消费者倡导一种绿色的生活方式。

在第二代产品当中，很多精巧的革新，都源于设计理念上的创新。比如在南京项目的公寓楼南侧以及西晒的地方，朗诗技术团队设置了新型的电动遮阳百叶，天热时放下它可以遮挡 80%以上的太阳直射，通过控制百叶的升降高度以及开启角度，还可以自由地调节室内的光线。这种新型窗，甚至还可以设置智能离家模式，一键控制，更加方便和人性化。

在屋檐窗体上，田明的团队借鉴了古建筑的智慧，遵循了“柱高一丈、平出檐三尺”的原则：“这简单的建筑法式，里面却大有奥妙。”田明说，“冬季的太阳偏角大，宝贵的阳光正好能照进室内，夏季太阳偏角小，阳光被檐口遮挡住，不会把阳光的炎热通过窗户和门直接带进室内。祖先的智慧值得借鉴。在钟山绿郡公寓建筑的北侧，日照影响相对比较小，我们在窗外口设置了遮阳板，根据计算遮阳板从墙面出挑 22cm，就能到达我们需要的遮阳效果。”

此外，由于当下很多建筑室内的空气污染，都来自于不健康、不合理的装潢。田明说，“我们不建议客户搞过于复杂奢华的家庭装潢，不要把自己家搞成化学实验室。秉持绿色的生活理念真的非常重要。”

自 2004 年始，朗诗即专注绿色人居的研究及实践，一路走来成绩斐然，也颇有感慨：消费者的绿色理念显得尤为重要。朗诗在钟山绿郡项目上建设了一个独立的 1200 平方米的绿色人居展示中心，将多年来与国内外的专家、学者、机构一起研究合作的诸多思考、技术和发展方向，做了尽可能全面的展示。

绿色人居展示中心共分为十个展厅，分别是空气、温湿度、节能、光、声、厨卫、老年关怀、收纳、绿化和梦想影视厅，通过图文、多媒体演绎、实验室体验、互动操作等各种方式，将人居发展现状、环境现状一一展示，并将朗诗现阶段的研究成果、探寻深度和发展目标与客户、行业伙伴共同分享。朗诗也希望通过这个平台，向更多人介绍绿色人居知识，宣传健康绿色的人居理念。

田明多次向公开表示，朗诗是行业里追求进步的一家企业，朗诗不会停止创新的脚步。他说：“绿色人居展示中心不仅是我们对绿色人居过去的总结，更是对绿色人居未来的探索。”

“滚动创新”的坚守者

虽然已经推出了成熟的二代产品，朗诗创新的脚步没有丝毫停歇。

在在朗诗钟山绿郡中，还特意安排了 3 栋六层楼的公寓和 4 套类别墅，进行更加大胆的探索和创新，这些新型住宅被命名为“帕多瓦”。这个听起来有些神秘的名字，源自于 2010 年朗诗团队在一系列国外的学习考察后，经过连续几天会议，在意大利小城帕多瓦明确了更舒适、更健康、更人性、更绿色的新产品研发方向，并确定在钟山绿郡进行小规模试验性建设。

帕多瓦住宅创新地运用了玻璃百叶、地埋风管、综合太阳能、雨水回收系统等技术，并成功达到“1 升房”的超高节能水平。

“严格来说，帕多瓦不能算完全的第三代产品，只是瞄准第三代的一个创新型产品。还需要不断地创新和改进，”田明说，“我们必须不断地创新，团队的价值观、核心理念，就是通过学习来保证内部的创新机制和差异化竞争水平。”在田明看来，朗诗的本质是一家创新性的科技地产公司。

严格地说，发布第二代绿色人居产品已经是朗诗的第二次蜕变了。在 2004 年之前，朗诗还没有进入绿色地产领域，当时还很幼小的朗诗，面临着如何从激烈的市场竞争中找到一条自己的路。最终朗诗做出了最适合自己的选择，南京朗诗国际街区应运而生。由于带给业主的是舒适、节能的绿色居住体验，一经推出立刻受到了市场追捧，从项目开盘到之后的二期、三期，产品销售速度和溢价率均显著高于周边竞争对手。从此，朗诗开始专注开发节能率高、舒适度高的绿色科技住宅产品，积极开拓绿色地产市场，目前在手开发的十九个项目全部都是绿色住宅。多年坚持如一的精耕细作，朗诗已成为多内绿色地产领域的标杆企业。

田明说，房地产企业在国外一般有两个发展方向，一种是开发商，专注于产品。一种是投资商，主要从事房产金融业务。但在中国，开发和融资的功能在开发商身上往往是统一的。“我相信今年后会有更专业的分工。我们也愿意在绿色住宅领域坚持创新出更好的产品。”

稳健的经营者

当前的市场下行，诸多房地产企业都感到了寒冬来临。在这个问题上，田明的表态是：“当前的房地产形势是一把双刃剑，它可能会终结粗放式开发模式的时代，可能让‘像买白菜一样买房子’的现象就此绝迹，而对客户真正有居住价值、对环境可持续的好房子，也可能反而获得更好的表现舞台。”

“事实上，在行业高速增长的时候，很多人、钱、企业都跑进来。但行业一旦出现下行周期，不再延续过去的高利润，相信很多资源会选择离开。但朗诗的志向是一直坚守在这个行业，持续做节能健康的产品。”田明说。

这样的表态背后，是坚守，也是自信。

这在寻求上市之路上表现得尤为明显。朗诗渴望通过上市来加快发展，但至今未能如愿。田明表示，朗诗追求上市目的在于获得融资平台和资本市场对公司治理的约束，但绝不是为了单纯圈钱或者个人财富的实现。他说，“我们时刻准备着上市大门开启，但不会着急，如果晚一点开启，朗诗那个时候也会发展得更成熟一些。”



发布会现场

虽然没有资本市场这一融资平台，但朗诗仍然有着健康的财务状况。“我们拥有很低的负债率。我们早已经准备好了面对这一场行业冬天。”田明笑言。

起步于南京的朗诗，显然不满足只做一个区域性的地产商。在田明看来，房地产业是一个受到政策调控和市场波动影响较大的行业，如果区域拉的足够开，专业化的企业在应对这些波动时，会取得纵深的稳定优势。

在深耕长三角区域、又拓展了华中地区和西南地区后，朗诗把今年的战略突破点放到了环渤海地区和华南地区。针对两地的气候条件，朗诗的科研团队已经又开始了新一轮产品创新。（黄皓 / 文）



朗诗地产董事长田明先生发布朗诗第二代绿色人居产品

李嘉诚的人民币 REITs

■ 本报记者 邬琼 广州报道

4 月 29 日，李嘉诚旗下汇贤房地产信托于港交所挂牌交易，成为香港首只人民币交易的股票。

这是李嘉诚盘算内地上市无望后作出的选择。此前，李嘉诚曾计划房地产业务在 A 股上市，但因外资 A 股上市久久未能批复，而不能如愿。2010 年，港交所总裁李小加在香港被确定为人民币离岸中心后力推港交所人民币计价股票港交所上市，李嘉诚重新调整旗下内地房地产业务的上市计划，并最终使汇贤房托成为首只港交所上市的人民币计价股票。

此次，李嘉诚主要资产为位于北京长安街的东方广场，形式为房地产信托基金，即 REITs，其股东回报主要来自于东方广场中的东方新天地商场、写字楼的租金收益及东方君悦酒店和酒店式公寓的收益。

套现

早在 1999 年东方广场开始营业之际，其面临的实际问题便是李嘉诚旗下的长江实业并未拥有东方广场的全部权益。

因属于外资公司，长江实业与内地合作伙伴合资共同经营东方广场。

汇贤房托招股说明书显示，1991 年，李嘉诚与其内地合作伙伴成立北京东方广场公司，其中李嘉诚旗下长江实业及和记黄埔占有 60%股权，而李嘉诚内地合作伙伴拥有东方广场公司 40%股权。

按双方当时协议，长江实业及和记黄埔以资金入股，其内地合作伙伴则以土地入股，其中包括办理相关土地证件及土地使用年限的手续费用。东方广场的土地性质是商业综合性用地，使用权限为 50 年。

2007 年，李嘉诚曾对外界表示，希望和记黄埔及长江实业内地地产业务能够在 A 股上市。其中东方广场作为李嘉诚旗下最为成熟的物业之一，被列为重要的上市资产。有消息称，当时李嘉诚甚至希望单独以东方广场在内地发行 REITs。

2008 年，李嘉诚开始一系列资本操作。

李嘉诚通过其于 1993 年在香港成立的汇贤控股以及于 1994 年于境外成立的 Hui Xian Cayman 接收长江实业及和记黄埔持有的北京东方广场公司 60%的股权。而后，再通过汇贤控股向北京东方广场公司注入资金 2.7 亿美元，买下东方广场公司境内合作伙伴在土地使用期限内的租金收益权。

至此，汇贤控股拥有北京东方广场未来 38 年的全部租金收益权限。

为使汇贤房托上市，李嘉诚再次将其从内地合作伙伴手中购回的租金收益权用以房地产信托基金的形式上市。汇贤房托用于上市的股权中机构投资者及公众投资者各占 20%。

截至汇贤房托公开发售结束，汇贤房托以每股 5.24 元人民币的定价募集资金 104.8 亿元。这意味着，李嘉诚以 2.7 亿美元的代价，换取了 104.8 亿元人民币的资金。

冷清的认购

作为首只人民币计价的股票，汇贤房托的招股并非理想。

此前，香港市场普遍认为汇贤房托将受到市场欢迎，原因是香港市场人民币目前充裕，截至今年 3 月，香港市场持有人民币超过 4000 亿元，此外，目前人民币正处于升值通道，人民币计价的股票产品将有利于香港市场的人民币增值。

但此次汇贤房托自公开招股以来，虽然受到机构投资者的热捧，但未受到香港普通投资者的肯定，仅获得 2.5 倍的超额认购，公众投资者的实际认购金额仅为 20.5 亿元。李嘉诚此前于香港是上市的 REITs 产品曾获得超过 300 倍的认购。与汇贤房托几乎同时上市的唐宫中国控股有限公司则获得了超过 600 倍的超额认购。

> 汇贤房托认购冷清，仅获得 2.5 倍的超额认购，李嘉诚此前于香港上市的 REITs 产品曾获超过 300 倍的认购

此外，汇贤房托将 IPO 定价区间定位于 5.24 元到 5.58 元，但其公开招股定价最终选择的底价 5.24 元。

关于此次汇贤房托普通投资者认购冷清的原因，市场认为，一方面当前香港人民币流动性尚不充裕，香港投资者担忧市场的流动性，届时手中的股票无法及时兑换成人民币；另一方面则在于，作为依靠房地产资产租金收益的房地产信托产品，汇贤房托仅剩下 37 年的租金收益期。

港交所总裁李小加则对媒体表示，“我觉得根本不应出现万人空巷的情况。”

事实上，作为房地产信托基金，汇贤房托旗下的东方广场虽然拥有北京市最高的租金，但其此次发行房地产信托给出的收益却并不高。

按汇贤招股说明书，汇贤房托的收益率估计将达到 4.26%，高于香港各银行提供的 0.5%的人民币存款利率，但低于香港房地产信托基金平均 5.5%的收益率，更低于 2005 年于香港上市的内地房地产信托基金越秀房托 7%的收益率。

国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松认为，如果计入人民币增值因素，汇贤房托的最终收益率可能接近 10%。

但有行业人士认为，香港普通居民如果将人民币存入内地银行的利率亦 3.25%，加上人民币增值因素，其收益率亦接近汇贤房托的收益率。同时，出于对香港人民币流动性的担忧，投资者会担心届时股票是否能够及时套现；此外，出于对人民币和港币兑换层面的考虑，券商在经营汇贤房托产品时，要向投资者收取 2%的年息，而香港普通股票的年息为 1%。

以上种种缘由导致，首只人民币计价的股票汇贤房托在保证投资者收益层面并无明显优势。

但事实上，汇贤房托仅仅是开始。就李嘉诚旗下的内地房地产而言，仅商业地产部分除去东方广场外，其亦在上海拥有多项优质物业。市场并不能排除日后汇贤房托有收购这些物业的可能。

事实上，李嘉诚何时利用汇贤房托的平台收购相关物业取决于物业本身是否具有更多的升值潜力，一般认为，未有租金收益达到稳定期的物业，且无法通过物业升值获取其他融资渠道时，李嘉诚方才会考虑将物业以房地产信托基金的形式上市。

“大胃王”海航商业：还想吞并什么？

■ 本报记者 周亚霖 北京报道

“海航可能要在北京收购一个商业综合体”，过去一段时间里，海航已在多个地区收购了数个不同品牌的超市。“百货业态以西安民生（000564）为上市公司，或许会将连锁超市做一个上市公司。”一位了解海航商业的人士介绍，海航实体商业发展的架构已经很清晰。

海航商业早已延伸至电子商务领域，2010 年底，海航商业开通了电子商务平台，其购物网站上还搞着眼下最时髦的团购。只能算地产新兵的海航商业，野心勃勃。

并购为主

“海航去年收购了天津的国际商场，今年又打算收购崇文门国瑞城的商业。”一位商业地产人士和记者闲聊时提及。记者就此向两位了解海航商业的人士求证。

一位告诉记者，4 月，海航一直在北京寻找收购目标，在南城考察了包括国瑞城在内的好几个商业综合体。另一位则告诉记者，知道双方在谈，但是否已经签约，尚不清楚。海航商业则以主管人员不在，回绝了记者的采访。

“国瑞在海南一直和海航有合作。现在国瑞有很多项目，资产比较庞大了，而它在崇文门的那个项目运营得一般，就萌生了出让的项目。”业内人士向记者阐述了海航和国瑞可能会发生交易的起因。

业内人士认为，可能不出多久就会有结果。

“前年，海航收购天津的一个项目，买的价格甚至比一些近似项目散售的价格还要高。”一位了解当时收购的人士如此评论。“海航当时这么做也是为了追求效率。如果要在短期完成收购，就必须如此。他们的作风就是很讲究效率。现在看，这个商业单价已经涨了 1 万多元。怎么看也是划算的。”

这仅仅是海航商业近期一个引业内瞩目的动作。

就在 4 月的一个星期内，海航商业收购了湖南的家润多 80%的股权以及广东梅州乐万家超市 51%股权。

去年 10 月，海航商业并购了上海家得利连锁超市。

去年 8 月，海航商业下属的民生家乐与西安的三棵树超市进行了股权转让签约。

不到一年时间，海航商业收下了数十家超市门店。

海航商业控股有限公司执行董事长张翼还曾透露，海航商业希望通过八大区域形成全国性布局，每个区域要有一个龙头企业，通过兼并重组的方式，成为该区域前三位的企业。

资本巨鳄

业内人士告诉记者，海航商业之所以能如此快地并购很多项目，因为其资金来源比较广泛，有很多银行的授信额度，又和信托合作紧密，还有集团的支持。中信信托这些在市场上疾飞的公司都是海航商业的合作伙伴。

> 海航商业条块如何横向打通，尚需时日磨合成型，可以肯定的是，沃尔玛的难题对于海航而言，也不会是一件手到擒来的事情

实际上，间接或直接控制了 7 家上市公司的海航集团对资本市场运作早已烂熟于心。

海航商业为海航集团七大板块的业务之一，已控制了两家上市公司，一个为西安民生，另一个为宝商集团（000796）。3 月，西安民生还发布了变更定增项目的公告，投资在陕西的多个商业项目。8 年前，海航航空就希望控股西安民生，恐怕海航集团董事长陈峰也没有能前瞻到海航商业是今日的架构。

占领“上市公司”的战略要地为海航商业今天快速发展商业埋下了伏笔。西安民生的业务已经渗透到了西北的一些三线城市，譬如延安。近一阶段对广东梅州的超市并购，也是将业务不断下沉到三线城市。

海航商业业态分布
超市:民生家乐
百货:西安民生集团 宝商集团 汉中世纪阳光商厦
金融:海航商业金融
地产:海航商业地产
电子商务:海航优悦电子商务有限公司 陕西海航电子商务有限公司
免税店:海南海航中免免税品

一位数次到过西安民生做调研的分析师告诉记者，“海航商业想将百货业放入西安民生。而超市呢，海航商业最可能做的是先将‘家乐’放到西安民生之下，但要把现在收购的所有超市都放到西安民生里的确比较困难，还有可能将商业超市单独纳入一个上市公司。”

至此，海航商业中超市和百货的发展思路已比较清晰。

以沃尔玛为样板

无论是百货还是商业超市，都是规模支持下的商业运作，需要有庞大的门店群，所以海航商业不断地扩大规模。在其通过收购西安民生开始商业零售运作的大本营西北，门店已经有近 100 家。

现在，海航商业又希望将其规模优势转移到线上去。海航去年 12 月成立了自己的电子商务公司。开通了自己的购物网站，网络经营商品涉及食品饮料、美容护理、厨卫清洁、母婴玩具、电器、家居、营养保健等。按照网站的介绍，现在送货上门的主要是在上海和江浙地区，从这点看，其后台的物流配送搭建并没有在全国开展，发展电子商务只是刚刚开始。戴德梁行华北区董事张家民认为：传统的商业企业做“电商”，最起码也是为了保护自己原有的业务份额。

海航商业这一点似乎又是在效仿其偶像“沃尔玛”，它的偶像现在做的最红火的就是电子商务。京东董事局主席刘强东在微博上表示，沃尔玛近几年电子商务业务的增长速率超过了亚马逊。

沃尔玛最重视的业务也是电子商务。沃尔玛在加州圣何塞推出送货上门服务：用户在沃尔玛网站上购买基本家庭用品，付 5 美元起价运费便可享受“Wal-Mart to go”服务，又花 3 亿美元收购社交媒体公司 Kosmix，将其划拨在沃尔玛电子商务业务部下，布局 SNS 来进行研发创新。

但传统商业与电子商务的结合并非一帆风顺，沃尔玛线上业务的增速超过了亚马逊，但其整体业绩反而下滑。沃尔玛也一直在寻觅着线上线下业务如何协调的解决之道。对于海航而言，电子商务与商业的结合，也在摸索之中，全国拥有 300 多家门店以及海航集团下属的物流和快递、航运、有特色的免税商品等等，诸多条块如何整体协调、横向打通，尚需时日磨合成型，可以肯定的是，沃尔玛的难题对于海航商业而言，也不会是一件手到擒来的事情。

海航铺开的摊子够大，还打算进入电子金融业务，做支付宝那样的第三方支付系统。这又涉及了电子金融业务，又是新的虚拟和现实的结合。

张翼曾在海南航空的年会有过如此的讲话：“我们是海航现代服务业所有生产要素的窗口和平台，可以把海航所有元素放在里面，成为集团所有商品的大超市。商业是一个非周期性的行业，不会随着经济周期的变化而大起大落。它有稳定的现金流，在某种意义上为集团的发展起到了平衡器的作用。”

除了机票、免税品，海航集团还有自己的期货公司，谁知道，海航还会在自己的电子商务网站上卖啥呢？

东直门悬案未决 国浩对撼北大青鸟

■ 本报记者 宋尧 北京报道

“我现在谁都不相信，我只相信政府。”李慧敏，这位来自新加坡的房地产商在 4 月 22 日的一场小型记者招待会上这样强调。

她出任总裁的国浩房地产（中国）有限公司（简称“国浩中国”）在过去 4 年时间里为一个在法律意义上权属还不清晰的房地产项目累计投资了超过 100 亿元人民币。让她敢于这么做的原因显然是来自北京市东城区政府的背后支持。

这座规划建筑面积达 60 万平方米的项目位于北京东直门，在过去的十余年里因北京奥运会交通枢纽工程的地位以及其不断的纠纷而为人所熟知。国浩中国与北京北大青鸟有限公司（以下简称“北大青鸟”）是这起漫长纠纷的最后两个对局的对手，双方都宣称拥有这个项目的绝大部分权益。

显然，尽管拥有地方政府的支持，并在事实上控制了东直门项目，但法律上的巨大风险依旧笼罩着国浩中国。“这可都是新加坡投资者，新加坡老百姓的钱，我不能让它白白浪费了。”李慧敏一再这样强调。

新近的一些进展可以让李慧敏稍稍安心些。通过购入一笔债权，她在面对北大青鸟时已掌握了主动，不过纠纷依旧还看不到彻底解决的那一天。

对手变债主

4 月 15 日，国浩中国正式对外宣布，已经与中国农业银行完成一笔债权的转让结算，并由此成为北京北大青鸟有限公司（简称“北大青鸟”）的最大债权人。

这笔本息合计高达 30.48 亿元人民币的债务原本发生在农业银行与北大青鸟之间，连带的债务人还有北京东直门项目置业有限公司（属于北大青鸟的关联公司）、北京城建东华房地产开发有限责任公司（简称“城建东华”）、海南京灏实业有限公司（下称“海南京灏”）。这三家公司也都与东直门项目有直接关系。

“我们将保留在任何时间、任何时候对北大青鸟进行债券追索的权利。”李慧敏显然对这一结果极其兴奋，并将此视作纠纷得到最终解决的重要一步。

说起来，东直门项目公司的纠纷已由来已久，最早可追溯至 2000 年，北京城建、香港康实投资以及任志强时代的华远地产都曾陷入过东直门项目的泥沼之中。国浩中国与北大青鸟之间的恩怨，则直到 2007 年才徐徐展开。

2007 年 11 月，国浩中国以 58 亿元人民币的价格从北大青鸟手中收购城建东华 90%股份，城建东华为负责东直门项目开发的项目公司。根据已披露的信息，国浩中国是通过对海南京灏的收购来间接完成对城建东华股权的收购的，其时，海南京灏的股权登记为北京北大教育投资有限公司和北京北大公学教育投资有限公司。

但争端便从对海南京灏的收购开始。2008 年 1 月 31 日时，海南省商务厅发函表示，海南京灏的外商投资企业批准证书自动失效，理由是上述事宜正常进行需要在批复规定的期限内支付全部对价，而国浩地产未能满足这一条件。该局进而撤销本已于 2007 年 3 月底核准的京灏变更登记。

“涉及交易额仅 1000 万元人民币。”李慧敏 4 月 22 日在回顾这件事时表示，当时大部分交易是在境外完成的，但对于城建东华小股东的股权收购为境内人民币交易，涉及交易额仅 1000 万元人民币，上述人民币交易必须在境外交易完成后进行，而种种原因导致最后的境内交易稍微晚了点。“我们已经把资金打到对方账户上去了，但却被全部退回。”李慧敏这样对记者表示，暗指有人恶意阻扰国浩中国对东直门项目的收购。

但无论如何，北大青鸟却据此坚称交易作废，北大青鸟依旧拥有城建东华项目公司 90%的权益。北大青鸟方还称，当初国浩中国共计 58 亿的收购款仅实际支付了 32.2 亿元，余下部分未支付。

李慧敏承认实际支付确实只有 32.2 亿，但称尚未支付的 25.8 亿元款项，则与项目公司与农业银行等几家金融机构的贷款债务有关。“因为这个，外界对我们的非议很多，比如国有资产流失，银行贷款不还等等。”但李慧敏表示，“我们从第一天开始便到处求人要还钱，却一直被人拒绝。”直到此时对农行债权的收购。

无主的开发

假如事情在 2008 年结束的话，故事应该是北大青鸟依旧控制着东直门项目。但最后的结果却让所有局外人都看不懂。

如今，东直门项目主体结构已全部封顶，其中的东直门交通枢纽工程已经交付北京市使用，机场快轨东直门站便是其中一部分。而商业部分则以国盛中心的案名对外亮相，据国浩中国方面说法，5 月 15 日商场将开业。但 188 套公寓及两栋写字楼的最终处理方案如何，现在却无定论。

“过去 4 年里，一直是国浩中国负责该项目的开发，累计的投资额已经超过了 100 亿。”李慧敏称。

但另一个令李慧敏有些尴尬的事实却是，目前国盛中心的项目开发商——城建东华却依旧控制在北大青鸟手中。记者从北京市工商局查询到，目前该公司的法人依旧是北大青鸟的董事长许振东，并于 2009 年通过了年检，2010 年 2 月 22 日时，还获得了北京市地方税务局的纳税 A 级企业的称号。

> 北大青鸟会因此而放弃东直门项目的权益要求吗？恐怕不会，在东直门周边，最高房价已经逼近 10 万元 / 平方米

“董事会里没有任何与国浩中国有关的成员。”许振东曾在接受媒体采访时这样称。但截至发稿时，记者未能直接联系到许振东本人。

国浩中国并没有对这些问题做直接的回应。4 月 22 日面对记者时，李慧敏强调最多的依旧是政府方面对国浩的认可。“北京市委书记刘淇曾接见过我们集团的老总，并感谢我们对北京奥运会做的贡献。”李慧敏称，旋即她又拿出北京市东城区政府出具的一份证明国浩中国对东直门项目进行了实际投资的文件并念了起来，“国浩中国公司作为东直门项目的实际投资者，贵公司愿承续国浩中国在东直门项目中的地位，并承诺继续加大投资，尽快完成项目建设，对此我们表示积极、肯定和支持。”

在被记者逼问之后，李慧敏才称，“如果我们已经拥有了所有的合法文件，那我们就没有必要再去打官司了。”

李慧敏所称的官司有两个，一个在海南，一个在北京。国浩中国分别在海口市中级人民法院和北京市第一中级人民法院提起的诉讼，其诉讼要求都是，要求法院判令北大青鸟把城建东华 90%的股权变更至国浩中国名下。

而通过农行获得了对北大青鸟及其关联公司的债权之后，李慧敏无疑获得了对付北大青鸟的另一个武器，“我们随时可以要求执行，至于对北大青鸟还是关联公司，那自然是谁钱多去找谁。”这一刻，李慧敏轻松地以玩笑似的口吻回答道。

值得注意的是，涉及这笔债权的四家公司都与东直门项目有关，而在法律意义上，北大青鸟依旧属于该项目的关联公司。

但北大青鸟会因此而放弃东直门项目的权益要求吗？恐怕不会，在东直门周边，最高房价已经逼近 10 万元 / 平方米，相比于那笔 30.48 亿的债务，体量高达 60 万平方米的东直门项目市场价值保守估计也在 300 个亿以上。



编辑:张琪 e-mail:zhangqi@eeo.com.cn | 美编:刘会芹

创意至上的公司业绩更佳 42
狂奔的时代,公司如何做到创意至上

蔡明介的蓝海 43
“山寨”机芯片之后,联发科的下一个高成长机会在哪里





智能电视会像智能手机一样,开发者在“开放的花园”中开发各种应用软件程序,用户则通过智能电视下载任何他们需要的东西,把它变成一台真正的属于“你”的电视



智能电视的应用之争

■ 李晶 / 文

瞄准客厅娱乐的革命再次吹响了号角,并像智能手机那样演化成为了应用平台的战役。这听上去很时髦,电视巨头们正在将互联网装入电视机中并取名“智能电视”;它们还纷纷在电视屏幕上开起了应用商店,以各种应用程序图标来取代单一的电视界面;它们标榜这是一场新的互动革命,并且承认在这背后其实是对用户入口的激烈争夺。

苹果、谷歌也盯上了智能电视的大生意,苹果的 Apple TV、谷歌的 Google TV 向电视产业渗透是为了控制这个融合时代的应用主导权。在它们看来,智能电视会像智能手机一样,开发者在“开放的花园”中开发各种应用软件程序,用户则通过智能电视下载任何他们需要的东西,把它变成一台真正的属于“你”的电视。在这场新的游戏中,互联网、PC 巨头都争先涌了进来,那么电视机制造商又将扮演什么角色呢?

将互联网装入电脑

5 年前,当微软、英特尔、索尼、思科这样的巨头都试图将那个客厅里的大屏幕与互联网连接起来的时候,视频节目的收费制度和内容的贫乏让它们铩羽而归,虽然微软、索尼、任天堂让高清电视变成了多人联机游戏终端,但是这个越来越大的屏幕显然并不是真正的“互联网电视”。

2010 年 5 月,谷歌联合英特尔、索尼和罗技发布第一款互联网电视 Google TV。谷歌电视技术主管文森特·杜劳在讲台上用遥控器在搜索框内输入热门美剧“豪斯医生”的名字,45 英寸的索尼液晶屏幕上立刻显示视频网站 Hulu 上的节目链接,随即进入视频播放。

“人们正在将整个互联网内容引入电视机,不过,互联网同电视的互动程度还远远不够。”康佳集团多媒体营销事业部总裁曹士平说。据悉,日前康佳推出了“锐族馆”的 APP 应用开放平台,这是一个类似苹果 App store 的平台,用于可自由上传、下载各种应用软件和信息。通过开放式的 SDK 软件开发工具,第三方的开发者、运营商可针对消费者需求开发一系列的应用插件,比如游戏、工具、网购、社交等,目前已拥有 1000 多个应用程序以及 200 多款高清体感游戏。

“从苹果 iPhone、iPad 所带来的体验革命到谷歌 Android 平台的风靡,开放应用平台正在互联网、通信领域刮起风暴,越来越多的企业开始抢占未来控制消费者一站式服务的入口,因为只有在入口处握有话语权,才能在未来的产业链竞争中占据主动。”曹士平说,过去,中国彩电商是靠卖硬件赚取微薄利润且被海外卡住喉咙的行业,目前,则正处于一个产业升级和自我变革的漩涡当中。

“这是一个应用体验时代,用户正在淡化和模糊各种终端的边界,跨界融合为技术与商业的创新提供了一种可能,硬件最终将沦为应用的载体,最终还是要看应用平台及其内容所带来的用户体验。”道盛奇正管理咨询公司合伙人董少博认为,“智能电视可以像 iPhone 一样,不仅带来应用的创新,同时也是商业模式的创新,它并不只是电脑与电视屏幕的简单融合,更重要的是,它应该创造一个新的需求,从而带动人们生活方式的改变以及新的产业链的形成。”

曹士平表示,彩电业要突破过去的硬件思维,因为硬件已经不再主宰消费购买决策,用户感兴趣的将是全面、丰富的各种应用,电视终端与用户间的人机交互方式也会发生重大革命,向 PC、智能终端方向迁移,就像微软的 kinect 所带来的震撼感一样。

而在另一方面,随着三网融合的深入,电视终端也经受着新的挑战,PC、智能手机等各种眼花缭乱的终端正承载起越来越多的应用,彩电已无法“垄断”视频节目的内容输出渠道,如果彩电业不进行自我革命的话,结果将是已有用户被逐渐分流掉,最终家电只剩下一幅“空壳”。

应用平台的竞争

最早提出“智能电视”这一概念的是微软创始人比尔·盖茨,当时微软推出名噪一时的“维纳斯计划”,并打算在全球推广,不过由于产业链各方面尚未完善而搁浅。

如今,技术世界正在发生着颠覆性的变化。Android 平台在智能手机的成功让谷歌有信心将其复制在电视领域。同时,电视巨头们渴望通过 Android 平台开始重新在互联网电视上划分版图。索尼发布了多款 Google TV,三星则希望今年能售出 1000 万台智能电视;海尔则推出了全球首台多点触控与手势控制相结合的智能电视;创维推出了酷开电视与酷开网;而 TCL 和长虹共同成立欢网,致力于互联网电视平台的研发。“我们发现 YouTube、HuluPlus、谷歌地图和德州扑克这些应用在平台上最受欢迎。”一位业内人士说。

“智能电视的竞争核心是应用的竞争,比拼的是谁能提供最及时的应用和更新和更强大的后台支持。相比国产平台,Andriod 平台更具竞争力。”康佳集团副总裁兼全球多媒体研发中心总经理林盖科指出,“由于电视应用程序要比手机应用程序复杂得多,中国缺乏内容和应用程序制作方面的巨头企业,无法制作出与任天堂、暴雪等企业水平相当的高端应用程序。而应用商店内容的丰富程度与否很有可能成为此后各智能电视品牌成败的关键因素。”

不过,家电分析师刘步尘指出,目前企业开发的应用功能大同小异,核心竞争力也无法实现。与智能手机拥有成熟的应用程序商店相比,智能电视在应用商店的开发上还处于起步阶段。以智能手机为例,苹果应用程序商店的软件数量超过 30 万个,下载量已达约 100 亿次。反观目前市场上的多数智能电视,不是没有应用程序商店,就是软件数量屈指可数,很难让用户获得良好的消费体验。

> 电视巨头们纷纷在电视屏幕上开起了应用商店,以各种应用程序图标来取代单一的电视界面



智能化让“玩”电视的时代到来 本报资料室

时间争夺战

这显然是一轮新的竞争。IT、互联网的巨头们早已摩拳擦掌来抢占数字客厅。业内人士表示,联想进军智能电视领域的消息已成事实,百度、淘宝、新浪等大佬也正酝酿计划淘金智能电视市场。不过,这显然不是一蹴而就的事情。

众所周知,Apple TV 自 2006 年 9 月发布以来,从未在市场上热卖过。但今年又有所不同,乔布斯已经不想将电视机继续当成“公司的业余爱好”。2010 年 9 月,在名为“One more hobby”(另一项爱好)的发布会上,苹果公司发布了新一代 Apple TV 流媒体机顶盒。新的 Apple TV 俨然成为了客厅里的主角,而不是数码产品。

“传统的电视最多包含几百个频道,而智能电视将会把内容视频源进一步扩大,包含海量的网络视频内容和流媒体视频,而且通过集成搜索工作,帮助观众轻松查找相关内容。”林盖科说。对中国家电企业来说,这也意味着一次重回产业链核心的机会。中国彩电业如果不借应用大爆发的契机建立新的生态系统,结果就是被边缘化。

但是首要的问题并不是竞争的激烈,而是这个用户对这个新兴市场的接受度。去年 12 月,中国电子商会发布的《智能电视消费者调研报告》显示,34%的消费者表示智能电视在访问网站和观看视频的时候选择余地太少;29%的消费者认为开放式系统平台的应用软件不多,功能太少,不能真正发挥智能电视的作用。

除此之外,在应用程序方面,智能电视还没有形成一个成型的运营和盈利模式。一位业内人士说,智能手机下载应用程序可以通过扣除手机费的方式收取费用,智能电视如何收取费用,通过什么方式来收取,都还是未知数。而无论是与内容提供商的合作,还是通过电视对应用程序的下载,彩电企业还都将面临如何与合作方业务分成的问题。

奥维咨询近期发布报告指出,尽管智能电视的前景远大,但眼下智能电视尚处于发展初级阶段,面临比以往更复杂的形势:一是国家广播电影电视总局的内容监管政策对智能电视终端的发展仍有一定约束;二是国内在芯片及技术方面有待加强;三是三网融合和三屏融合的趋势,使家电业与 I T 业的互相渗透和相互模仿,将加大彩电企业的竞争难度和应对压力。

“智能电视的市场前景面临重重挑战,这是正常现象。”林盖科认为,“应用的多寡是任何一个产业都遭遇过的瓶颈,互联网一路走过来,也是从最初的资讯、IM、邮件向购物、社交、微博等新应用过渡问题。”

到目前为止,拿到互联网电视视频牌照的网站只有 6 家,这可能都比不上当下有限的有线电视节目内容源,更谈不上“海量内容”。软件抑或是视频内容的缺失,会让消费者升级电视的欲望变得不那么强烈。

没错,你可能会说,我们根本不需要这个玩意。但是别忘了全球电视观众已超 40 亿人,平均每天有 5 个小时坐在电视机前,当然这些人也经常挤在 17 英寸的电脑屏幕周围,尤其年轻人,如何将这些时间都消磨成在智能电视上,这是一个挑战同时也是一个机会。

“玩”电视

■ 李晶 / 文

《华尔街日报》做过一个有趣的调查,结果显示人们在家中最喜欢做的事情分别是看电视、听音乐和上网。当然,最好的情景是,人们可以一边与朋友在网上聊天,一边通过大屏幕电视机与和家人一起浏览数字照片,同时耳边响着悦耳的音乐。

微软创始人比尔·盖茨曾建造过一座耗资 5500 万美元的数字智能豪宅。这个神奇宫殿的 65 个房间中,人的脚步可以自动控制灯光,客人可以点播音乐。让人兴奋的是,未来,这样的智能生活将不再仅仅属于富翁。

现在,智能电视的到来让这种梦想变得更加有迹可循。你正观看 ABC 转播的南非世界杯西班牙与荷兰队的对决,轻点遥控器,球队的信息立即呈现在屏幕上的浏览器页面里,鼠标下滑到其中一条,点击某段比赛视频,重温一下射手比利亚刚刚进球的惊险瞬间。你不用再听解说员喋喋不休地重复球员的资料,因为你可以用遥控器上网调出所有球员的消息,包括最新的小道消息;如果你看中了利比亚脚上的那双鞋,只要对着它按一下遥控器,这双鞋的品牌、价格、面料、购买方式都会出现在屏幕上。等到你看到心情澎湃,自己也想一试身手,只要转换到操作平台上,登录你刚用这台电视下载的游戏《战斗足球》,就可以在草坪上畅快淋漓地驰骋了。又怕错过转播?没关系,电视上早已为你记录下了比赛的全过程。

你可能意识到了,电视节目不再是无法操纵、只能被动接受的东西,它是专属于你的,智能化让“玩”电视的时代到来。

“智能电视的遥控器很神奇,它是智能感应操控,让人机互动更便捷、更简单。”LG 电子大中华区董事长赵重凤说。日前,LG 推出智能 3D 电视——LG LW6500。据其介绍,这款装有智能操作系统的电视可以像智能手机或电脑一样自由上网,用户可以通过 LG—华数网络平台下载并添加、删除各种有趣的应用程序,社交、娱乐、教育、游戏、电子书等软件让一切变得有趣与时尚。智能分享功能还可以让用户将电视与电脑或手机等外设进行轻松对接,实现对视频、音乐、图片等多媒体资源的共享。如果你有个爱玩游戏的孩子,他还可以用智能电视玩“体感游戏”。

▶下转 44 版

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑：张琪 e-mail: zhangqi@eeo.com.cn 美编：刘会芹



创意至上的公司业绩更佳

听广告人说
韦棠梦
奥美上海集团总裁兼
奥美互动中国区总裁
chris.reitermann@ogilvy.com



在中国的15年给我很好的机会观察中国正在发生的一切，无论是经济的迅猛增长还是整个国家的变迁。在专业领域内，我见证了消费者如何变得更加成熟，以及小公司如何成长为大品牌。随着竞争愈加白热化，营销活动也日渐复杂，消费者的分辨力增强并开始形成自身的品牌偏好，媒介渠道也更加多元化。时至今日，仅仅靠和消费者的单向交谈，以及发布电视广告是远远不够的。

尽管可以感受到这些巨大进步，但有一点往往为人忽略，即多数公司的创造力匮乏。早期的公司更注重产品、质量、渠道等基础信息，但时代变了，中国公司需要在对未来的设想中融入更多的创造力。大多数公司依然以传统方式运营，注重产品制造以及销量。这些公司流程僵化，不能让底层的人脱离原有的框架，寻找创新的可能。

人们通常认为关注创意的公司更具竞争力。它们往往提供更有创新性的产品，更具实力的员工以及更优质的品牌价值。通过观察中国公司如何建设品牌，就能看出它们对于创意和创新的态度。很多公司依然注重产品的功能，用广告来获取注意力。但日渐成熟的消费者已不再仅仅看重基本需求，对能够契合生活需求并与之有情感联系的产品和品牌更感兴趣。

如今中国有这么多了不起的公司，但真的有强有力的品牌吗？尽管一些公司家喻户晓，但极少能与苹果、耐克、IBM、麦当劳等齐名。那些诉诸情感而非仅仅售卖产品的品牌，以及认为自己能够改变人们的生活和思考方式的公司，它们的logo、产品和用户体验都非常符号化。我儿子刚刚五岁，就知道"咬一口的苹果"代表着苹果公司，而"金黄色的拱门"象征着麦当劳，对于汉堡或鞋子，他甚至已经有了自己的偏好。这可能因为他是广告人的孩子，但也足以显示出这些品牌的价值和强辨认度。这些符号化的品牌在全世界内涵一致。如果国内品牌也能拥有这样的影响力，通过所谓的"五岁考验"，无疑将会令人兴奋。

建立这些品牌的过程必须步步谨慎，它们被渐渐培育起来并不断发生演化。比如苹果、耐克和麦当劳，都经历了近30年才获得如今的影响力。这些公司的创始人拥有远见卓识，作为品牌的布道者，他们清楚品牌和产品同样重要，和消费者的每次接触都是建立品牌的机会，用户体验非常关键。这些品牌建立的最初梦想，并非是公司做到最大或是产品卖得最多，而是创造一些真正独特而不可替代的产品，从而改变人们对于快餐、运动和电脑的认知。

这些公司大都有着强大的企业文化，公司的每个员工都是品牌的一部分。而中国的大多数公司还停留在对"硬实力"的关注上——强大的渠道网络、性价比高的产品，它们多以销售而非以品牌为中心。营销手段也往往走入"建立知名度"的歧途——将logo置于电视荧幕、户外媒体和互联网上，以得到即时覆盖率。大多数品牌打的是功能广告，只关注当下销售额。

在我看来，中国消费者比多数机构预计得成长更快，更加成熟。在研究中，我们发现大量中国品牌信誉良好，中国消费者希望这些品牌得以在与跨国公司同行的竞争中胜出。我接触到的大量国内的营销人员都很羡慕耐克、苹果的品牌价值，几乎都会研究这些品牌——但为何成为其中一员如此艰难？

如果不拥有宏大梦想和超人勇气，做到这一点的确不易。拥有远见卓识的公司要懂得将一系列因素细致融合——包括愿景、冒险精神、创新、创造力以及对结果的执着。

首先也是最重要的是拥有清晰的目标。我看到大量公司的前台依然挂着大众化且能随意更换的目标——"我们致力于提供性价比最高的产品"，"我们关注人本身"，"我们希望在某某领域取胜"，等等。真正具有创造力的公司拥有着鼓舞人心的目标和价值观。IBM就是个很好的例子，它不仅拥有宏伟目标，而且勾勒出实现的路径。IBM通过让自己的员工进行72小时的"价值碰撞"，鼓励每个人提出自己的理解。最终这些员工拥有了自己对于IBM究竟代表着什么的思考——包括"为客户的成功奋斗"，"创新至上"，"为公司和整个世界"，"在所有关系中建立信任和责任感"。

伟大的任务或愿景不会是一两年就轻易变更的，它是整间公司的DNA，印在员工和供应商的头脑中，指导他们的日常行为。很多公司依据分析师的设想制定了战略计划、年度计划、季度计划等，但往往缺乏与员工、股东和消费者息息相关的前瞻性愿景。中国的很多公司都由创始人来掌舵，他们建立了公司愿景。我遇到很多有伟大愿景的CEO，但这些想法往往未能在董事会上传达，公司的员工也鲜有人理解，某些时候甚至还会被误解或错误阐释。

要做到在公司内创意至上，或许可以尝试如下几点：

1.确保拥有一个清晰愿景，并以一种振奋人心的方式传递，令员工和利益相关者准确理解。

第二点和风险相关，以及你愿意承担风险的意愿。这点令我困惑了很多年。我看到中国的企业家和CEO们在日常生意中勇于冒险，但一旦遇到营销和品牌建设，冒险的意愿就变得很低。这或许源于对营销缺乏自信，或受到销售驱动型心态的影响，很多中国公司宁可用些落伍的营销手段，比如花大价钱在媒体投放广告来提高知名度。出色的公司管理往往有自己的主见，将目标融入其中，而非彰显在外，更不会给出强硬的令人反感的表述。

苹果公司的乔布斯，或是IBM的塞缪尔·帕米萨诺，积极令各自品牌融入到公司日常活动之中，他们的个人特质是解决难题的关键。

我们服务的很多本土品牌，欣赏宝洁或联合利华井然有序的营销策略，但它们的做法也是积年累月而得来的，它们的模式也是以风险最小，并主要基于过去活动和时间基础上的。我相信中国公司需要借鉴宝洁的做法，但同时也需要以前瞻性的思考与创新方略打造伟大的品牌。在中国这样一个变化迅疾的国家，回顾的价值何在？我们难道不该更多的尝试了解和管理未来吗？

2. 为使中国公司在承担和管理风险上心态更开放，减少常规流程会有所帮助。CEO需要和公司层级更低的人接触，激励一线员工创新并参与到公司转型当中。建立一些智库和讨论小组，令员工从舒适环境中脱离，超前思考以诞生新的想法。

营销创新是另一个我们需要花更多气力的领域，那谁是中国营销领域的真正创新者呢？除了信息传播之外，很多领域的创新都有利于打造伟大的中国品牌。公司如何能发展出调动消费者潜在需求的创新性的服务、产品和解决方案？我强烈认为，中国的消费者比这些公司想象中的更具创新性——他们以令人惊奇的速度拥抱互联网，生活是数字化的，消费习惯也随之改变。中国公司在产品、渠道和销售上激进创新，但在营销领域，创新这个词几乎不被提及。在如何用数字化营销手段来改变与消费者沟通的方式、提供服务的手段以及为现有产品增加附加值等方面，这些公司表现迟钝。

3. 营销创新是打破原有思路，将数字化思考嵌入到制定营销战略的伊始。理解消费者和他们的数字化行为，倾听他们如何谈论你的品牌并加入对话。

创造力不属于任何一个部门，它坐落在任何一个公司的核心地带。应该鼓励和激发员工超出既定模式思考。制度往往不能激发创造力，好的点子总是在流程中流失。任何一个意识到创造力是激发公司创新的核心，令其在市场中有更好表现的公司，都应该营造一个鼓励创新和创造性思考的环境。很多公司对于员工有价值的点子会有一些奖励。而对于跟广告公司这样的特殊伙伴合作，达成注重创造力的共识非常有益。这些机构乐于被挑战和激发，而很多客户并不能有效做到这点。形成观点的过程往往是相互碰撞的。

社会化媒体和互联网为公司提供了大量绝佳机遇，令他们不仅可以在公司内部积极创新，还可以令消费者参与其中。越来越多的公司意识到消费者集群的创造力。可口可乐正在Facebook上实现这一点，星巴克则鼓励消费者提供一些创新的点子，他们在线可以看到这些点子如何被实施。想象一下，如果4.5亿的在线消费者都被公司调动起来，创造力有多么惊人。创造性思考或许并非来自中国教育中的文化渗透，但是创造力无处不在。

研究表明，具有创造力的公司比缺失创造力的公司盈利能力更强。

4.培育公司内部的创造力，激发个人和小团队的创造性思考。减少创意流失的环节，获取集体创意中消费者的支持。

最后我想讲的一点是对结果的关注。如今我们善于创新、尝试和优化流程。在我看来，中国公司胜过跨国公司的极大优势是决策更迅速。如果发现一个好点子，中国公司可以令其在几周或几月内实现。当然，最初这些创意可能不很顺利，需要不断的创新、磨合和优化。如今很多家喻户晓的伟大创意和产品最初并不成功。因此，一个具有创造力的机构应发展出一个流程，令一些创意在雏形阶段进入市场并不断优化。标准清晰，用优化的心态在流程中筛检。重在有一个优化的心态，有清晰标准，在流程中筛检。如今一些公司通过利用社会化媒体来保持对市场的关注，测试一些理念，以及得到用户反馈。

5.在如今的数字化时代，我们拥有即时测试和优化的能力。目标清晰并积极优化非常关键，如今一些公司开始利用社会化媒体来保持对市场的关注，测试观念的有效性，同时得到用户的即时反馈。

尽管很多中国公司意识到塑造强有力品牌的价值，很多依然认为这是营销部门的工作，而并没有将对创造力的关注融入到整个机构之中。事实上，创造性公司和机构拥有塑造强有力品牌的能力，而这些公司往往得以在竞争中胜出。创造力一旦受到鼓励和培养，就可以成为机构的强大驱动力。良好的信誉和品牌价值可以为公司在竞争中加码。

（张可/译）

一个法国电工的严酷现实

金融风云
贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com



除了在北京大学和美国达特茅斯大学塔克商学院教学的大部分时间，我和家人都是在法国乡间的房子里度过的。一个原因是我们喜欢那里的生活环境。为保持自己的生活方式，法国人付出了很大的努力和代价。空气清新，食品质地优良，农民靠着政府补贴，得以继续在狭小、收入不佳的土地上耕作。法国的医疗体系是世界上最好的之一，所有公民都可以享受基本免费的医疗，我们这样的外籍欧洲人，也能获得部分医疗补助。法国的退休福利也是世界上最优越的之一。

我们的房子已有150年的历史。几年前买下来后，一直在小修小补。今年2月起，我们开始更新所有的电路设备，估计到7月中可以完工。我们的房子不小，但是即便如此，若在中国，这样的工程最晚5月份就能结束。我们雇用的电工手艺不错，干活也卖力。他每天早晨8:15左右开工，12点半午饭。约2点来钟，他又开始干活，直到6点下班。但是周五到周日他都不上班，因为法律规定，一周工作时间不得超过35小时。这样一个乡间的电工，时薪是36欧元，其中包括应缴的税额。而在首都巴黎，一个电工的时薪至少翻一倍，70欧元，约合人民币600元，比一个一般中国电工高得多。法国电工使用的工具及所受的训练，也许比中国电工好。但是法国电工一定就比中国电工强那么多吗？

昂贵的生活方式加上经济危机引发的萧条，令法国政府的财政压力越来越沉重。2000年，政府财政赤字仅占法国GDP的1.5%（相比之下，中国的数字为3.3%）。但是到了2009年，法国的财政赤字猛增至占GDP的7.8%，净负债占GDP比例也由2000年的48%，攀升至2009年的70%，根据世界银行的预测，2013年这一数值有可能达到80%。

然而，面临债务问题的不仅是法国。在主要的欧洲经济体中，只有德国的财政状况目前看来尚在控制之内，其负债净值在2009年处于相对较低的水平，占其GDP的56%，且仍有降低的趋势。IMF对西欧其他几个主要经济体这一比值今后五年的预测分别为：英国74%，意大利99%，西班牙65%。欧洲以外世界两个最大的经济体美国和日本的债务状况也不容乐观。2010年美国净负债额占其GDP的60%，IMF估计这一比值五年后会达到86%。日本目前的净负债比例也已经突破118%，到2016年更将增至132%。

> 西方国家领导人无论做出何种决策，国人的支持度都会下降。对任何当权者而言，这都非常棘手

解决债务问题显然需要依靠经济的快速成长。如果七国集团(G7)的经济从现在起能达到3%以上的成长率，增加的税收就可以用来偿还债务，降低欠债压力。在IMF最新一期的"世界经济展望"研究报告中，虽然2011和2012两年全球经济的预期增长分别为4.4%和4.5%，但是推动这一增长势头的将主要是那些新兴经济国家。而IMF对G7国家今明两年的经济增长率的预测，分别只有2.6%和2.7%。

经济成长需要靠通畅的资金流动和雄厚的财政资源作后盾，但是在G7经济体中，赖以产生信贷以维持流通和投资的机器已经失灵。迄今为止，欧洲及美国的许多银行仍持有逾兆美元的坏账。他们一直是借助超低利率带来的盈利来消化这些坏账的，而不是发放新贷款。其结果是银行信贷的增加无法满足需求——事实上，一些银行甚至还在紧缩信贷。更糟的是，美国的房地产市场仍处在下滑的颓势之中，从而使银行的资产负债状况更加恶化。2010年达成的对希腊和爱尔兰进行的经济救助方案，如今看来明显力度不足，这也许将迫使许多欧洲银行在未来进一步大量清减负债资产。随着市场上高风险债务成本的加剧，偿还利息已难以为继，希腊出现拖欠贷款的可能性已成为现实威胁。如果希腊停止偿还利息和本金，持有希腊债券的法、德、英等国的许多银行账面上的资产价值将随之缩水。这些贷款成为坏账将给一些欧洲大银行的股权造成巨大损失，从而迫使它们走上国有化的道路。美国有一套行之有效的银行倒闭制度，欧洲则没有。2009年当爱尔兰、英国及西班牙的房地产市场崩溃后，由于缺乏处理倒闭银行的法律和行政机制，经济损失全部转嫁到纳税人身上。这也是导致这些国家政府如今负债累累的原因。与此不同的是，法国、意大利、希腊和葡萄牙攀升的债务则是由政府过度支出造成的。

G7国家已经清醒认识到，信贷危机并不是暂时的，不是靠两三年宽松信贷和对一些银行实行救助就可以解决的。许多西方政府以为，一旦经济恢复增长，增加的财政收入就可以帮助缩减债务。但是，如果银行不愿意或没有能力放宽信贷，也就不会有经济的实际增长。G7一些国家的决策者已经逐渐意识到，要想摆脱信贷危机，条件之一是要从根本上改革西方的银行体系，之二则是削减债务。如果经济增长乏力，减低债务的唯一途径是削减开支——以及降低西方的生活水准。可是，在G7国家中，正视这一现实的只有英国。

在经历了一断相当长的、很大程度上由全球化驱动的低通胀经济发展时期后，G7各国发现它们正面临极为艰难的抉择。就美国而言，其两个主要党派为将美国的债务削减到可以维持的程度必须达到共识。在欧洲，银行需要清理和消除坏账，政府必须减少举债，这也意味着删减福利和紧缩其他政府开支。因此，西方国家领导人无论做出何种决策，国人的支持度都会下降。对任何当权者而言，这都非常棘手，对西方民主国家的领导人来说更是如此，因为他们只有依靠选民的投票才能继续当政。并且，G7各国在削减支出以及改革经济和银行体制上拖得越久，调降生活水准的幅度将会越大，造成的冲击也越大。近几周，我们注意到世界金融市场已经开始调整。欧洲市场上，希腊、爱尔兰和葡萄牙等国的发债费用已大幅升高。在美国，政府因在削减债务的问题上无法达成一致而濒临瘫痪，其最直接的影响是美元汇率进一步下挫。

与1998年俄国倒债风波产生的短期效应不同，此次信贷危机影响深远。它已成为世界经济和地缘政治势力从以往的G7集团转向中东、非洲、亚洲及南美等经济快速发展国家的里程碑。这一转变不仅影响到G7各国，收入相对较低的新兴发展国家也需要不断努力调整其经济政策，以应对这一新的发展形势。这种转变势不可挡，G7国家与新兴市场国家间相对收入、价格及汇率的调整亦是大势所趋，二者都需要制定不同以往的政策，以避免可能到来的巨大冲击。近期黄金价格的上扬也提醒我们，已经到了制定措施防范市场过激反应的紧要关头。

无论如何，我那位法国电工未来的生活，都将面临水准降低的严酷现实。导致这一现实发生的因素有多种：退休金缩水、通货膨胀、欧元贬值，甚至失业。问题已经不是这一切会否发生，而是这一切将以何种方式发生，以及什么时候发生。



CFP/ 供图

蔡明介的蓝海

■ 方儒 / 文

在全球半导体产业中,蔡明介曾经提出著名的“一代拳王”理论。一家刚起步的芯片设计公司,如果能够顺利推出一种新产品, 满足市场需求,很容易后发先至,一下子就成为市场中的“拳王”。不过,因为成功太快、太容易,这些芯片公司很容易就被新一代“拳王”推下宝座。

这些惨败的芯片设计公司,一是被旧产品、旧客户绑住,一是太快扩充其他产品线,使得内部资源空转在低回报率的产品线,从而被其他竞争者赶上、超过、淘汰。“一代拳王”理论点出的事实是:没有创新、没有未来。

蔡明介成功的时代,正是台湾芯片设计业踏上国际舞台的黄金岁月,蔡明介不仅是恭逢其盛,而且跑到了最前面,他和他创立的台湾联发科技股份有限公司(MTK,简称联发科)成了这个领域名副其实的“拳王”。

从台湾高科技人才的摇篮——台大电机系毕业后,蔡明介选择到美国俄亥俄州辛辛那提大学攻读电机硕士。在那个年代,台大念理工的,有近九成到美国留学, 尤其是加州,参与了硅谷发展的黄金时期。毕业时,刚好台湾工业技术研究院有一个芯片项目招募工程师与美国 RCA 公司合作,做半导体的技术移转。

当时,IC 半导体是新兴的高科技产业, 蔡明介认为这个项目是一个不错的机会,就放弃读博计划,加入了工研院。这个项目可说是台湾发展半导体产业的滥觞。蔡明介当时就明白,芯片行业的竞争力在研发上, 如果老是移转别人的技术,根本不能持久。

项目结束后, 蔡明介返台进入工研院任职。1982 年,曹兴诚担任台湾联合通电公司(简称联电)总经理时,邀请蔡明介负责芯片设计部门。曹兴诚对他的期许很简单:只要把芯片做出来,用什么方法都可以。蔡明介决定三管齐下,从美国引进技术,跟工研院合作,在联电内部建立研发阵容。

从那时开始算起,蔡明介已经投入芯片设计业 30 年。儿时开始的对科技的好奇心与兴趣,让蔡明介在台湾根本还没有高科技产业基础的空白时代,就跳进这个小池子里, 随着池子愈来愈大,他也成为芯片设计产业的先驱。

在联电的 15 年, 他一个人建立起联电的芯片设计实力, 领域横跨计算机、通讯、消费性电子、内存,日常用品中的电子表、计算器、玩具、计算机的微控制器,里头都藏了联电出品的芯片。

称霸光驱芯片

直到 1997 年, 联电决定跟着台积电走专业晶圆代工的道路, 舍弃芯片设计。蔡明介与他带领的芯片设计部门因此独立出来,成立了联发科技。

联发科的初始团队大多来自联电原多媒体芯片部门,这个部门并没有创造过什么明星产品,与其他战绩彪炳、同时间分离出来的“联家军”设计公司相比,联发科并不被看好。所以, 蔡明介选择切入的芯片领域,特意避开已经有许多同行竞争的主板芯片、绘图芯片,他选择了不起眼的光驱芯片。当年的光驱芯片市场,主要掌握在日本与美国同行手中,但这个行业正处于高成长阶段,蔡明介一开始就下决心要做到全球前两名。

> 如今过了好长一段时间,我们没有听到联发科再去破坏了谁的市场,反倒被别人侵蚀了市场与获利

不过, 联发科的起跑并不顺利,与美国橡榉(OAK)公司的官司诉讼, 更一度让联发科的前景蒙上阴影。1997 年 7 月,联发科才刚成立两个月,橡榉就向美国国际贸易委员会(ITC)提出告诉,指控联电等 5 家国内公司产销的光盘控制器侵害专利。

经过一年多的深入调查,ITC 判定联发科并未侵犯到橡榉的专利权。摆脱掉橡榉事件的阴影,联发科抢下八成以上的光驱芯片市场,等于说已主宰了全球市场。包括东芝、新力、橡榉、松下、三洋等庞大竞争者,都被远远抛在后面。

蔡明介最常提到“S 曲线”概念,指的是一个产品开发上市的前、中、后段。台湾芯片设计公司,早年大多以价格竞争为主, 也就是产品发展到后段时才进入市场。联发科切入光驱芯片市场时, 这条 S 曲线已经接近大幅成长的中间阶段。之前,有许多大厂如飞利浦、 松下等都已经投入几年的研发时间, 但联发科切入市场后, 充分发挥台湾的低成本优势,在技术上,把芯片从原来的三颗整合成两颗,再缩减至只剩一颗。联发科光驱芯片迅速被客户接受,市场份额很快超过 50%。尤其在产品步入 S 曲线的中间阶段后, 需要有更佳的弹性及效率, 这点台湾企业比国际大公司更灵活, 也是联发科制胜的重要原因。

联发借着光驱芯片的优势,再切入 CD-RW(可擦写光盘)市场。尽管已有 SONY 等大公司研发多时,但联发科依然发挥低成本、好技术的竞争优势,同样很快成为领导者。

原本联发科的客户, 只有台湾的建兴电子与明基等,但后来,三星、LG 等品牌也开始青睐联发科。这是“进口替代”的优势。联发科以“三流价格、一流质量”策略,成功赢得客户青睐。

台湾芯片设计公司的经营成本,平均只有美国的三分之一,因此在很多领域可以做别人不想做的东西,很多公司可以因此存活。但是,创新及开发的能力也必须很快跟上来,因为在产业变动剧烈的环境中,成本并不是一个可以永久依恃的优势。相较于鸿海、广达、仁宝等高科技代工业巨头,他们每天为毛利率 3%、4%奋战的工程师,蔡明介的研发团队创造的是高出 10 倍的价值。

联发科的成功故事,象征着台湾从制造代工的劳力密集、资本密集模式,向以脑力为主的高智能资本的转变。用脑力决胜负的 IC 设计产业,也确实是台湾智慧资本行业的最佳象征。

手机之战

切入手机领域,是联发科挑战的第二条 S 曲线。蔡明介把工研院研发无线通信的团队高薪请到联发科,加上来自欧、美各大厂商的工程师,组成了台湾最强的手机芯片研发团队。

蔡明介早在 2001 年前就预见到通讯芯片将是联发科下一个成长契机。这个市场强敌环伺,但量够大,每年新机需求超过 10 亿支, 还有不断崛起的新兴国家庞大市场作为支撑。

蔡明介在手机芯片市场能成功,靠的是“以乡村包围城市”的策略。德州仪器、英飞凌等欧美大厂拥有全球五成以上的市场占有率,并与诺基亚等一线手机品牌关系深厚。联发科决定采取迂回战术,靠低成本、高质量、多媒体等要素,拉拢大陆手机客户。

联发科还通过系统单芯片(SOC), 将复杂的手机系统整合起来,帮助中小型手机客户快速推出多功能产品,抢攻市场。他的这些客户后来有了一个响亮的名号:山寨。

谁也想不到的是,“山寨”手机市场成长迅速, 甚至大举挺进非洲、印度、印度尼西亚的新兴市场。一年三亿支以上的“山寨”机市场,突然成了蔡明介一人独食的大饼。

但蔡明介并不喜欢“山寨”的说法。他认为,“山寨”机是一种价值低估的说法,过于简化了大陆手机业对于全球产业的影响力。根据他的亲身观察,中兴、华为、天宇等手机品牌在国内市场站稳之后,早已注意到了全球新兴市场还有很多商机。

台湾其他芯片设计公司包括威盛、凌阳等也都先后投入手机芯片市场,但在联发科强势打压、市场份额几近百分之百的情形下,这些巨头都在两三年内全退出了。

对于联发科来说,做手机芯片不只是低成本的破坏式创新,更是新市场的发现者。中国的二、三城市以及广大的农村, 从来没有使用过手机的人们,只要觉得“用起来不错”就好了。配备联发科芯片的手机功能强大,价格却极低。蔡明介把未消费者变成消费者, 更从中国出口到其他新兴市场,东南亚、中东、印度甚至是非洲。

保守估计,“山寨” 手机如今在全球手机市场比重超过 20%,成了一线手机品牌的一大痛处。但主要手机品牌,都不愿采用联发科的芯片。诺基亚公司董事 Esko Aho 就曾不屑地说,这些仿冒正牌产品的山寨机, 已经严重侵害了后者在新兴市场的获利。

直到 2010 年, 联发科全年手机芯片出货超过 5 亿, 预期 2011 年出货还可望再成长一成以上。

实力强大的 IC 设计公司,同时都会有好几个主力产品线, 即蔡明介常说的:赢家通吃。走“小而美”策略的厂商,生存空间已经越来越狭窄。尤其手机芯片有“多频率、多模式、多标准”的市场特性, 加上下游手机客户要求多且杂,就算整体市场规模大,但变动也大,后进业者相对不容易出头。

下一个蓝海在哪儿?

然而,蔡明介现在亟需好消息。

刚过去的 2010 年, 在全球半导体行业明显复苏、 整体增长 30%以上的背景下, 联发科年营收为 1134.63 亿新台币, 虽然仍是台湾最大、亚洲第一的 IC 设计公司, 但较 2009 年下降 1.56%,出现联发科历史上的首次衰退。这对一个在过去每年营收至少成长 50%以上的公司来说,确实不算好的征兆。

一大关键, 在于手机芯片竞争者包括展讯、晨星,都大举进军“山寨”机市场。手机芯片占联发科营业额高达 75%,在“山寨”机芯片市场占有率原本在 90%以上, 但预计 2011 年将掉到 70%。尤其面对展讯、晨星的低价策略,联发科只得用更低的价格来留住客户。

这或许也是蔡明介正在思考的问题。如果接受低价厮杀逻辑,联发科的高获利、高股价将难以维持。但就算什么都不做,联发科如今的获利也在逐季下滑。

他一直把“破坏式创新”奉为圭臬:小公司提供价格更低、质量更高的产品,颠覆由大公司把持的市场格局。但如今过了好长一段时间,我们没有听到联发科再去破坏了谁的市场,反倒被别人侵蚀了市场与获利。

更关键的是,光驱、“山寨”机芯片之后,联发科的下一个高成长机会在哪里? GPS、WiMax、WCDMA、TDSCDMA、TD-LTE、 蓝光光驱、数字电视芯片,联发科投入了一长串的新题材,实际拿到的订单却都不远如“山寨”机芯片。联发科很难再找到一个类似光驱芯片、2G 手机芯片这种即将爆发、却鲜少有人投入的蓝海。

过去十多年, 联发科总在一个题材正要快速成长、市场渗透率仍低时,精准切入,以黑马之姿,让一个个强大的对手瞠目结舌。但它下一个要打败的对手是谁?问题的答案,也许别人,正是“拳王”蔡明介自己。

增长的陷阱

■ 董少博 / 文

欲望成就一切,亦可毁掉一切,尤其是当欲望不断膨胀并不懂得放弃之时。在追求无止境增长的道路上,企业最终会掉入“品牌延伸”的陷阱吗? 那些义无反顾的快马们究竟是需要增长还是渴望增长?

“增长的欲望”对战略的负面影响极大, 而战略取舍则成为增长的关键。让我们看看大公司的遭遇:1921 年前的通用汽车,旗下 7 大品牌自相残杀, 市场占有率仅为 12%。斯隆接管后,采用“不同的钱包、不同的目标、不同的车型”战略,将旗下产品线缩减为 5 个不同定位的品牌:雪佛兰是大众车,庞蒂亚克则为有一定地位、手头不宽裕但又讲面子的人群, 别克适合努力拼搏的人,奥兹莫比尔是谨慎保守、生活无忧的人之选择, 而凯迪拉克则属于富有人群。这个策略成功使 GM 占据了 57%的美国市场。然而,1958 年唐纳上任后,GM 转为 “产品同质化”的方式来追求增长,每个品牌开始追逐相同的业务, 不同品牌的业务相互重叠。1983 年《财富》杂志中雪佛兰、庞蒂亚克、别克和奥兹莫比尔 4 款车型的照片看上去基本没有差别, 失去了品牌阶梯的 GM 又回到了 1921 年前的自相残杀。1990 年代其市场份额急剧下滑到 28%,2000 年,GM 不得不放弃奄奄一息的奥兹莫比尔品牌。

你想要的越多, 品牌越会失去焦点,越会失去差异化,进而失去消费者心智中的优先选择, 更不会在延伸领域持续增长。

战略就是取舍

人们记得, 上世纪 90 年代,中国家电行业中的春兰空调, 风光无限。但 2008 年,因连续 3 年亏损,春兰股票暂停交易一年。曾占据国内空调市场半壁江山的春兰空调,为何最终沦为二线品牌并走到退市的边缘?

失去差异的多元化是春兰失败的主要原因。春兰先后涉足汽车和混合动力电池制造等领域,2002 年伊始,春兰摩托车、春兰动力制造和春兰机械制造等公司开始亏损。更让人担忧的是,2003 年春兰空调和洗衣机主业也首度出现亏损。由于没能在激烈的竞争中集中力量做强主业, 失去了焦点的春兰最终陷入盲目增长的泥潭。

中国乳酸饮料行业的巨无霸娃哈哈一直渴望成为全能选手。但无论几年前推出的瓜子、果冻和方便面,还是后来的日化品,在市场上都逐渐销声匿迹。原因很简单,娃哈哈在人们心中更多是代表了乳品饮料,在延伸领域难以占有一席之地。

当你拥有了一个焦点之后,延伸并不是容易事, 相反却充满风险,这是因为“全能”意味着失去焦点,而失去焦点的品牌,最终将无法获得有利润的持续增长,得到的只能是虚胖。

正确的增长之道, 就是要做出“取舍”,即选择不做哪些事情和做哪些事情,使企业集中火力深化既有的战略,并长期保持品牌的差异化。

所谓取舍, 就是有意识地限制产品或服务的种类, 这不仅使选择成为必要, 还使企业免受因资源分散而缺乏特有的运营支撑导致对自身战略定位的破坏。1998 年底,历经 10 年高速发展的老板电器,开始涉猎与油烟机主业不相干的保健品和 VCD 等领域。由于资源的分散,老板电器主业的市场占有率从业内第一名跌出行业前十名, 销售额也从高峰的 4 亿多元下滑到 8000 万元。那一年,“老板”砍掉了几十种产品, 只保留了定位于高端市场的油烟机这一个品类, 集中所有精力和资源,终于起死回生。

“品牌延伸”通常是企业为了获得规模效益和市场规模的增长而通过简单的“加法”来为品牌增添更多产品品类。而采用单一品牌来实现多元化的企业, 非但没能实现轻松增长, 反而模糊并冲淡了品牌的独特性,使消费者的认知失去焦点,并最终破坏了品牌的代表性。然而,企业可通过产业内多元化实现有利润的持续增长, 但必须针对不同品类采用不同品牌建立不同定位, 才能使企业建立起可持续的竞争优势。

事实上, 成功的企业即使对待同一品类的产品, 也会为了占据不同的细分市场而采取多品牌战略。经典的例子当属宝洁公司的多品牌洗发产品,海飞丝宣扬“去头屑”,飘柔强调“飘逸柔顺”,潘婷突出“营养发质”,沙宣定位“专业美发”,伊卡露则代表“专业染发”,它们牢牢占据了该品类最重要的属性, 使用户总会选择一款适合自己的洗发产品, 这为宝洁在中国带来了超过 60%的洗发水市场。

企业渴望通过 “拓展定位”来“做大”企业规模,但“企业规模的大”并不代表“品牌的强”。由于战略取舍缺失所带来的“大”,将无法强化既有品类中的品牌定位, 带给企业的只是“虚假增长”。

> “增长的欲望”对战略的负面影响极大, 而战略取舍则成为增长的关键

神秘的力量

那些基业长青的大公司, 都得益于清晰的战略定位。到麦当劳店面走一圈, 那里的滑梯让人们感觉到这是一个儿童的乐园, 麦当劳的确是 “小孩子拽着父母去的地方”,儿童就是它的特性。

1993 年,乔治·穆勒出任正陷入艰难之中的斯巴鲁汽车公司总裁时,在想“我们的个性是什么? ”,答案是四轮驱动技术。从此,斯巴鲁不再生产轿车,只是四轮驱动专家,从而与丰田和本田区别开来,所以,人们在选择中端 SUV 时,总会想起斯巴鲁。

那么,什么是“定位”?它就是借助一个简单而持续的信息进入顾客心智,并占据一个位置。“定位”为何如此关键?它源自我们心智中“难以觉察”的秘密。我们对品牌的重复性选择行为, 源于对其核心独特性的固化认知,而根本上来说,源自我们内心中“自我强化”的神秘力量——反复寻求证据来验证和强化 “最初的自我判断”的正确性,而这些证据恰恰来自于品牌的一系列运营活动之中。经过“自我强化”后的认知,在我们内心中固化,并难以再次改变;这也恰恰在我们内心中形成了品牌的固有观念,从而影响之后的“选择性(买或不买)”购买行为。

定位存在于心智之中, 是顾客对品牌属性的持久认知, 并对其购买行为产生潜移默化的影响。而最佳定位, 则是让品牌在顾客心智中拥有一个“独特的概念”,占据一个重要位置,从而成为顾客的优选。宝马就是通过 “超级驾驶机器对抗超级乘坐机器” 这个概念来对付奔驰的, 从而强化了宝马独特的驾驶特性,并为目标顾客所关注和选择。

定位,就是要做到与众不同,而模仿不能带来持续的增长。iPhone 大获成功后,一夜之间,各大手机巨头推出的智能手机都长出了一张 iPhone面孔, 这无异于在为竞争对手喝彩的同时又自毁长城。

显然, 失败首先来自于你自己的选择, 而别人的强大永远都是借口。尽管如此,试图模仿领导者的故事每天都在重复发生, 这似乎是获得增长的终南捷径并且会减少风险,但相似的奇迹只能发生一次。

留给品牌要做的, 就是要发现并选择一个独特属性, 用环环相扣的运营活动将这个属性持续注入顾客心智, 从而占据顾客心智阶梯中的一个重要位置。

总之, 企业要集中精力并持续专注, 在顾客心智中植入一个强大的概念, 从而使品牌成为品类的代表,因为这种“神秘的力量”一旦在心智中形成,就很难发生改变。人们都知道“有舍才有得”的道理,即企业要不断深化既有定位,做“强”既有品牌, 提防自负到认为自己可以做好任何事情。

(作者系道盛奇正管理咨询公司合伙人)

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑:张琪 e-mail: zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹

万科反思系列 之二

超越“地段”

■ 姜汝祥 / 文

在房地产行业流传着这么一句话,房地产项目的竞争力是什么?地段,地段,还是地段。由此可见房地产公司对土地的依赖程度。问题是,土地又是由谁决定的呢?当然是政府,一旦房地产公司的竞争力是地段,而地段又是由政府控制,那房地产公司之间竞争的结果会是什么?

在我们为万科提供战略咨询服务的时候,首先就是从回答这样一些重要问题开始的。万科的管理层对当时的房地产市场作了这么一个判断,中国的房地产行业正在进入理性时代,房地产公司之间的竞争,将从不规范走向规范,从依赖土地资源走向依靠对土地价值认识和挖掘能力的竞争。

这一判断清楚地表明,万科想打破房地产业的魔咒,那就是既然万科拿不到很好的地段,那就不再关注地段,而是把精力放到对目标客户的细分价值上来,通过对小区的规划与设计(土地价值挖掘)来提高项目价值,从而提高项目的投资收益率,进而打败那些单纯依赖“地段(土地资源)”来获取利润的公司。

> 一旦房地产公司的竞争力是地段,而地段又是由政府控制,那房地产公司之间竞争的结果会是什么

事实上,万科早期的大多数项目都是建在城乡结合部,这并不是万科擅长于此,而是万科在土地协议转让时代拿不到好的地段,只好去城乡结合部拿那些别人不要的地。万科聚焦于中国正在成长的白领层,以洋溢着小资情调的花园洋房设计,以推崇开放社区与邻里沟通为主题的社区规划,以人文关怀与职业化为导向的物业服务,迅速获得白领层的喜爱,成长为中国房地产的领跑者。到 2004 年,万科已经形成了以长三角、珠三角和环渤海三大区域中心为主体,以及成都、武汉等各地都有分公司的集团体系。

但是,区域性的扩张也带来了一个问题,某些区域总经理各自为政,各显神通,在业绩突升的同时,也留下了一些“烂摊子”,严重影响了万科的品牌。2000 年开始,万科开始了集团公司管理的总部集权时代,项目拿地需要总部批准,项目设计、工程质量控制的权力都集中到了总部,开启了万科职业化管理,打造了一个专业管理团队,但随着时间的推移,总部大而不强(服务能力)的弊病也显现出来,当时有一个数据,万科项目的决策周期占项目开发周期的 40%左右,开发周期最长的达 17 个月,慢于竞争对手近 10 个月,造成的结果是净资产收益率只有大约 12%左右,存货周转天数达 568 天。这直接影响了万科一向追求的“领跑者地位”。

记得在一次季度会上,有位总经理在发言中罗列了当时万科存在的问题:

专业分工,使我们看到部门之间的竖井越来越深;

公司成长了,部门之间的合作变得越来越复杂和困难;

各部门都希望成为以自我为中心的公司的业务中心;

专业合作冲突时,以谁的意见为准?

听取谁的意见,才能提高决策效率与质量?

如何解决这些问题,做到既灵活又不失控。我们与万科一起研究了全世界很多优秀公司的管理模式,我们发现无论哪家公司,价值观中都有一条:以客户为中心。我们发现,这些优秀企业对消费者的态度是敬畏,而不是利用。优秀企业强调给客户带来价值,而不只是让客户满意,比如万科选取的标杆帕尔迪,强调的价值观是“让客户惊喜”。

由此,万科似乎找到了一条既拥有独特竞争优势,同时又能够保持公司灵活性的办法,那就是从过去以产品为核心的运营体系,转向以细分客户价值为中心的运营体系。

万科不再以职业、收入、年龄等这类“物理”方式去把握客户,而是根据客户的内在价值以及不同的生命周期去把握客户。为此,万科把自己的客户细分为五类:一、注重自我享受的职业新锐,二、价格敏感的务实家庭,三、注重家庭的望子成龙家庭,四、关心健康的幸福晚年家庭,五、彰显地位的成功家庭。


华盖创意 / 供图

精细化细分客户,从而针对不同客户价值去建立不同类别的产品,在此基础上,从产品(项目)盈利机会、市场机会、土地利用、客户满意四方面提出运营解决方案,建立与客户需求相对应的梯度产品项目系列,实现三大目标:

第一,把握差异化:从客户细分、价值定位出发,升级万科的产品服务体系与竞争能力。比如我们既建议万科在专注于做中产阶层住宅的同时,又要在以国际化的视野在高端别墅产品中做出精品,为高端成功人士建立地位与尊严的国际化标准,反过来影响中产阶层的选择。

第二,促进阶层化:不打价格战,通过积极向上的价值主张,致力于建立健康丰盛的人生,从而大力推动中产阶层对积极向上的社会道德、以及对和谐合作为主体的主流意识形态的贡献。

第三,利益一体化:在最大客户价值处耕耘,在最大客户回报中收获。比如对待土地的态度上,重要的不是拿地,比拿地更重要的是正确的提出问题,比如我们是否根据客户需求选择土地?我们选取的土地是否为客户创造了最大价值?这些价值有多少持续性?在一次内部会议上,王石要求所有万科人都来思考一个问题:中国有多少房地产商的房子 70 年后不过时,质量仍然可以保证?如何让万科的房子在 70 年后仍然经得起时间的考验?

当万科不再过多关注住宅的位置给人们带来的短期价值,而把注意力更多放在业主的生活价值与长期的生活态度上,那么,万科就可以摆脱地产公司之间的“土地之争”,从而获得真正的竞争力。

从理论上讲,万科把注意力从土地与资金的纠结中转移到专注于客户价值的深耕上来,这是一次有着历史意义的转型。王石甚至这样认为,如果说他在上世纪九十年代带领万科对多元化业务做减法,专注于地产成为一家专业住宅公司,这是万科的第一次专业化,那么,从粗放走向精细,走在市场前面去把握客户价值的变化,以细分客户价值建立起万科区别于其它地产商的核心能力,从而摆脱对土地与资金的依赖,这是万科集团的第二次专业化。

在报告中,我们甚至这样判断,未来万科战胜对手,从竞争中脱颖而出的关键,就在于第二次专业化的程度。精细化细分客户价值,才是万科真正的核心竞争力。

事后看来,这一主张对万科过千亿起了非常重要的作用,万科后来走合作道路去拿地,专注于产品的核心能力打造,走出一条全新的道路。但正像上一篇回顾文章中所说的那样,在整个业界疯狂的 2007 年,万科也加入了地王之争,这对它的核心能力是一种严重的偏移。

同样,加入内地二、三线城市的开发,这对万科也是一种全新的挑战。在一些陌生的区域追求地域扩张与规模扩张,逻辑上讲会导致利润导向与产品导向,而在陌生区域对区域特色的强调,又很容易形成诸侯经济。建议万科研究一下恒大近几年的得失,过了 700 亿的恒大一定正在客户价值的总部战略与利润导向的区域诸侯经济中挣扎,恒大 2008 年的危机与 2010 年的兴盛可能不过是一个硬币的两面,未来令人担忧。

幸运的是,万科两位领军人物对此很清醒。郁亮在接受记者采访时说:2007 年万科做到 500 多亿,我就感觉有很多问题。那时我谈要做主流,要快速周转,不能靠土地自然升值赚钱,但下面有很多反对声。一线公司觉得明明放一段时间房子就能更赚钱,为什么要快速卖掉?有业绩压力,有对手在追,管理层相对超脱的发展战略难以推进。但 2008 年金融危机救了万科,帮助内部统一了思想。

2008 年是救了万科,让万科重回战略的轨道,但 2009 年之后更火爆的房地产市场,万科下面的经理团队会耐得住寂寞吗?对此,王石在 2011 年的中国企业家年会上,做出了回答:万科现在品牌大了,影响力大了,房子不愁卖了,但万科的设计理念在不知不觉地变化,利润导向、利润最大化正在替代客户价值的精细化。如果万科继续以利润最大化的追求下去的话,是在丧失自己。这段话不仅对万科,对所有房地产公司,甚至所有中国正在追求上进的企业都是一个提醒。

(作者系北京锡恩企业管理顾问公司董事长,本文不代表本报立场)

资讯

“清华罗姆电子工程馆”完工 产学连携硕果备受期待

由日本知名半导体供应商罗姆株式会社捐资建设的“清华罗姆电子工程馆”已于日前完工。4 月 22 日,罗姆与清华大学于联合举行了开馆典礼。罗姆株式会社董事长泽村谕,清华大学校长顾秉林,国内外知名教授学者等出席开馆典礼。同日下午,中国著名钢琴家李云迪举办开馆纪念音乐会,由罗姆与清华大学共同主办的“清华 – 罗姆国际产学连携论坛(TRIFIA2011)”也于次日举行。作为社会贡献活动中的一环,罗姆一直致力于积极推进产学联合的研发活动,罗姆株式会社董事长泽村谕表示:“希望此次完工的‘清华罗姆电子工程馆’能结出丰硕的成果,以在全球范围内促进电子产品的技术进步。罗姆今后将继续在推进产学联合上不懈努力。”


罗姆株式会社董事长泽村谕(左)与清华大学校长顾秉林(右)出席清华罗姆电子工程馆开馆典礼

这一系列活动是清华大学百年校庆纪念活动的一部分,清华大学校长顾秉林表示:“感谢罗姆株式会社对清华大学的支持以及在推进产学联合上的贡献,期待‘罗姆电子工程馆’成为国际领先电子技术的研发基地。”自 2008 年 9 月罗姆与清华达成“清华罗姆电子工程馆”建设协议以来,历时两年半终臻完工。此次完工的电子工程馆地下 3 层,地上 11 层,总楼面面积约为 33,000m²。此楼今后将作为清华大学电子工程系主楼,除研究设施和教室外,还设有罗姆和清华的共同研究区域、国际交流中心,以及可供举办学会学术发表和各种活动的大厅等诸多设施。本馆在发挥其清华大学学术研究基地功能的同时,也必将成为清华与企业、其他大学和实验室之间在各个领域合作沟通的桥梁,进而成为世界性的尖端技术信息发源地。自 2006 年 4 月罗姆与清华大学正式达成“产学联合一揽子协议”以来,双方在“通信 / 广播”、“生物芯片 /POCT”、“功率器件与系统”、“光器件与应用程序”等领域积极推进产学联合,开展了研究员互派和清华罗姆技术论坛等一系列活动。在此基础上,双方均产生了开展长期且富有成效的研发活动的意向。2008 年 9 月,双方签订建设“清华罗姆电子工程馆”协议,并以 2011 年 4 月为完工目标,建设至今。

一直以来,作为社会贡献活动中的一环,罗姆株式会社不懈致力于与日本国内外众多研究机关和企业加强合作,积极推进产学及产学官联合的研发活动。罗姆曾向日本国内的立命馆大学、同志社大学、京都大学捐赠了“罗姆纪念馆”,为振兴科技,提升开发需求日益增加的半导体等电子产品的技术水准作出了不懈努力。罗姆希望此次完工的‘清华罗姆电子工程馆’能结出丰硕的成果,以在全球范围内促进电子产品的技术进步。

此外,23 日由罗姆与清华大学共同主持的“清华 – 罗姆国际产学连携论坛(TRIFIA2011)”开幕。论坛上,清华大学名誉教授厉鼎毅(互联网基础技术——大容量光纤通信技术的开拓者,原 ATT Bell 实验室)和加利福尼亚大学教授中村修二(通过氮化物半导体,刷新了显示器和照明、光碟容量)发表了纪念演讲,并对中日两国尖端科技及其产学联合情况加以介绍,引发了与会各方针对中日产学联合问题的热烈讨论。

“玩”电视

上接 41 版

“PC 的未来在客厅,IT 业的未来也在客厅。”盛大 CEO 陈天桥曾说过,娱乐化是 IT 产业发展的下一个方向,占领客厅的企业将成为最后的胜利者。在他看来,将互联网装入电视是未来智能生活的核心。

无缝对接

对于内容的介入,则是电视巨头们正在做的事情。按照苹果 CEO 乔布斯的说法,苹果 TV 可以将电脑、iPad、iPhone 和 iPod Touch 的视频通过流媒体方式在 Apple TV 中播放。在视频功能上,用户还可以把 Apple TV 接到电视上,然后观看从 Apple TV 平台上租赁的电视节目和电影。目前,苹果可提供美国广播公司 ABC、福克斯电视台、迪士尼频道以及 BBC 的电视节目和电影。租赁一次电视节目的费用是 0.99 美元,电影则是 4.99 美元。

在中国,互联网电视的内容介入还需要有准入牌照。与 LG 合作的华数公司是目前中国互联网电视第三张牌照的获得者。去年 3 月,华数启动了全国城市电视台集成化建设项目,将以往不能跨区域覆盖的电视节目集中到“互联网”上,通过搜索引擎推广这些应用。

“智能电视能够实现多屏互动,将内容在电视、手机、电脑等多个屏幕上进行无缝切换,比如电视节目看了一半要出门,就接着在手机上看,到了有电脑的地方就继续在电脑上看。通过智能电视,消费者在家里、办公室和移动过程中可以时刻接收服务商提供的内容。不过这还只是多屏互动的初级阶段”。赵重凤描述说,“不久的未来,一个将日趋流行的场景是:消费者一边玩着手机或电脑,一边看着电视剧,与此同时还通过手机微博和朋友对剧情进行评论,或者同时通过电脑进行剧情检索。随着三网融合的深入,智能电视将成为‘智能家庭’的中心。”

当然,有趣的事情还远不止这些。比如,当你在看电视的时候,一条关于奥迪的 Q3 皮最新广告引起了你的兴趣。你可以在屏幕上输入想要的信息,然后浏览相关视频或进入奥迪的网站。谷歌高级产品经理里什·钱德拉说:“我经常碰到有趣的电视广告,但不知道该做什么。在电视广告实现互动之后,用户将可以直接登录企业的网站。”

消失的电视边界

“毫无疑问,未来的电视会更加神奇。”源创未来咨询公司的汪速认为,“在未来,没人会说自己是电视制造商,未来根本不存在电视厂商,只有屏幕提供商。新的竞争电视的概念变得模糊。”电视究竟是什么?也许它只是一个屏幕,一个终端,它实现了手机、电脑、电视或者 iPad 的融合,即电信、互联网、电视世界的真正的融合,边界正在消失。

互动变得尤其重要。英特尔最新的一项应用系统通过摄像头实时监控观众的性别、年龄和关注度,能够为用户推荐个人喜欢的电视和广告节目,该系统使用了先进的计算机视觉和云计算技术,如快速的视频解码和混合渲染、先进的人脸跟踪、笑脸、性别、年龄等检测技术、基于上下文相关的广告插入技术、基于用户喜好的电视、广告节目推荐技术等,可为用户提供更好的内容服务,也可为内容提供商提供更多的用户信息。

电视的社交功能也正在加强。最近,雅虎宣布收购电视社交软件开发商 IntoNow,该公司成立仅三个月,员工只有 7 人,其开发的软件可以让好友就正在欣赏的电视节目进行分享。有分析称,“IntoNow 的软件和服务,几乎涉及了目前业界最热门的话题和领域,其中包括视频、移动互联网,以及联网电视,这是雅虎愿意出手的重要原因。”

“强大的单芯片、多屏互动(比如手机可用作遥控器)、自然的人机交互(比如智能手势和姿势的识别与控制、体感游戏及视频通讯)、应用程序商店、Windows 或 Android 操作平台以及 3D 显示效果这些日新月异的技术让电视的功能具有无限可能性。”赵重凤说,“更重要的是,对电视厂商来说,电视作为媒介存在的形态正在发生变化,新一轮盛宴又要开始了。”

表态的艺术
“运动”一来,人人都要表态,如何表态,怎样表态却是大有讲究 49



合理集资与庞氏骗局 48
既要呼吁民间集资合法化,又要取缔各种欺诈行为

我梦想中的法治国 48
辛亥革命在我的心目中,就是革皇上的命,要法治,不要人治

赫鲁晓夫与中苏交恶 50
建国以来中苏关系的发展历程让人想到四个字:好为人师

嘉实基金 Harvest Fund
www.jsfund.cn | 400-600-8800
嘉实领先成长 股票型证券投资基金
基金代码: 070022
5月3日—5月26日公开发售
销售机构: 农行、中行、工行等各大银行及证券公司、嘉实基金直销中心及网上交易
基金投资需谨慎



苏联解体 20 年祭

华盖创意 / 供图

■ 金雁 / 文

梅德韦杰夫:“我不认为我们有别的什么道路可走”

今年是苏联“剧变”20 周年。20 年前,这个具有 93 年历史、有 1900 万(占居民总数近 1/10)党员、执政 74 年的共产党超级大国寿终正寝了。

提到这次“剧变”,我们虽然已经有关于苏联解体的不同解说,但是“领导人因素说”一直是最有影响的“主流”说法。我国许多论著习惯上总是说“苏联解体之痛、东欧剧变之苦”,这个“历史悲剧”都是“叛徒戈尔巴乔夫”惹的祸。“万方有罪,罪在朕躬”这句中国古代统治者装样子的“罪己诏”中常见的自责之语,常常被我们用在关于苏联解体的“罪他诏”上:千怪万怪,都怪苏联前领导“挑选接班人”不慎,把个“叛徒”扶上了宝座,于是苏联解体据说就“都是戈尔巴乔夫的‘公开性’和‘民主化’惹的祸”。于是有些人就从反面接受教训,一切行动都是要与“民主化”反着来,逆“公开性”而动,以为这样就可以消除对现存体制的“不利因素”,就可以保证“铁打的江山万年长”了。

然而很少有人问,为什么苏联的这个体制这样脆弱,它自我标榜的“政治正确性”与“合法性”为什么就这么经不起大众信息自由和“广场测试”(夏兰斯基:《“论民主:自由战胜暴政与恐怖的威力》2004 年纽约公共事务出版社出版,第三章)的考验?今天的俄罗斯总统梅德韦杰夫曾提到俄罗斯有人也持类似观点,那些人说:“太遗憾了,我们当初没有按中国模式发展,那样就能保持政治体制的稳定”,而梅德韦杰夫断然否认了这种说法:“我并不认为,我们当时有别的可以选择的发展方式,所以我不认为,我们有别的什么道路可走”(“麦德维杰夫与国际政治学家的对话”,见中央编译局主办:《国外理论动态》2010 年第 11 期,105 页)。

显然,梅德韦杰夫认为苏联体制的垮台有其内在逻辑,并不能归罪于哪个个人。其实即便是铁杆的强硬派,当时也承认这个体制失去了民心。1990 年,当时已经 97 岁的斯大林时代的意识形态元老卡冈诺维奇说“公开性变成了单行道”,“只朝一边走”,公开性成了声讨控诉苏共罪行的“歇斯底里”狂潮。但他却没说这“双行道”该怎么走法?在“控诉”斯大林的同时也把他的“敌人”一块儿骂?他应该记得,就连他自己也曾险些成为“敌人”,即便是他和日丹诺夫这样的铁杆斯大林分子,在斯大林一人之下万人之上的时候,都可以随便地“被流放”和“被吓死”(1948 年日丹诺夫的儿子小日丹诺夫因为反对科学权威李森科,被斯大林怒斥,日丹诺夫受到刺激死于心脏病突发,实际是被吓死的)。这些人尚且如此,更何况一般老百姓?出现这种一边倒的“单行道”局面,原因何在?戈尔巴乔夫一个人的“背叛”,就能掀起这场群众性的“愤怒声讨”运动吗,就能够葬送掉“人类历史的新纪元”吗?就能够埋葬掉近 2000 万党员的大党吗?如果是这样,这个党岂不是太弱不禁风了?

“以人为代价的现代化”是俄国历史上最可悲的记忆

前些年我们有些人到俄罗斯去拍了一部大骂戈尔巴乔夫这个“叛徒”造成苏联剧变的电视片,他们见到老人和左派人士就问,“你给斯大林打多少分,给戈尔巴乔夫打多少分?叶利钦打多少分?”据说结果令他们很满意。但连陪同的翻译都认为,在一个多元的社会里,做这种有选择性的调查是不负责任的、不具有客观性的。即便如此,他们在与一些亲俄共的学者座谈的时候,以为这些左派会说出他们想要的答案,结果没想到,却得到了这样一种答复:“以人为代价的现代化是不值得的”!

的确,即使在今天的俄罗斯怀念苏联、不满戈尔巴乔夫和叶利钦的左派群体中,也很少有人同意苏联的垮台仅仅因为出了“叛徒”这种说法。前俄共中央委员斯拉温就根据正统马克思主义的观点把这种说法斥之为“唯心主义的个人决定论”。他在交谈时指出:那么多的社会主义国家都因为出了一两个“坏人”就崩溃、就变成资本主义了?而众多资本主义国家怎么就没有一个因为出了几名“好人”就垮台、就变成社会主义呢?所以他认为批判叶利钦是可以的,但对旧体制的反思更重要。实际上,对于前苏联“以人为代价的现代化”的反思如今即便在左派中也是流行的,因为它已成为“俄国历史上最可悲的记忆”。

当然不是所有的左派都如此,比如久加诺夫就说,“在最近一百年的现代化经验中,苏联的社会主义现代化是最成功的榜样”。不过有意思的是,今天俄罗斯这样的“原教旨社会主义者”大都痛恨普京,而普京却是我们这些采访者心中的偶像。而这位好人普京一方面被另一位好人久加诺夫恨之入骨,另一方面他却是大坏蛋叶利钦亲自挑选的接班人!与此形成鲜明对比的是:最伟大的好人斯大林在杀光了一切疑似的坏人之后,千挑万选留下的接班人赫鲁晓夫,按我们那些采访者的说法却又是一个大坏蛋。呜呼!

> 俄国的悲剧就在于,它在皮鞭的驱使下在伪现代化的道路上比其他国家走得更远,在伪现代化的方面取得的公认的数字成果后,在‘人’的现代化方面勉强达到非洲的水平

一位俄罗斯学者总结说,世界历史上有两种截然相反的现代化模式,一种是“以人为主体的现代化”,另一种是“以人为代价的现代化”。在后一种现代化中,国家可以有高速增长的 GDP,可以有世界上最大的工程,可以有世界上最高的大楼,可以有超过美国的核弹头总当量、可以有很多的钢产量,只要是国家认定需要的东西、事关脸面上的排场,全国自上而下地齐动员,一准能获得期望的效果。然而所有这些不过是冷战思维下的“冒虚火”,不要说在军备竞争中没有获胜,这些所谓的傲人成就又有多少是从人着眼?即便是在苏联最辉煌的上世纪 70 年代末,苏联工人的工资水平仅为美国工人的 31%,居民消费水平只相当于美国的 33%。在苏联“建立国家”和“攫取财富”是同义词,这种统治方式也叫做“从人民中获取满足国家行为的手段”,“社会主义不是被看作目的,而是被看作一种动员型的意识形态”。

因为这种以人为代价的发展模式,并不是让国民生活得更美好、更自由,而是为了争夺世界霸权,往好里说是对“大国特殊责任论”的担当、是为了国家的安全战略,往坏里说是一种不自信的伪民族主义,是一种帝国模式的伪现代化,是一种没有“人”只有“国”的主观意志。这种以人为代价的现代化是苏联模式最大的失败。人民成为被政府绑架的人质,成为国家强大的牺牲品。瓦西里耶夫说:“俄国的悲剧就在于,它在皮鞭的驱使下在伪现代化的道路上比其他国家走得更远,在伪现代化的方面取得的公认的数字成果后,在‘人’的现代化方面勉强达到非洲的水平”。这种以牺牲个体的充满血腥成长过程,“再现了等级制、人身依附等中世纪原则”,“这个事实成了俄国文明发展中最阴暗可怕的现象”。在和资本主义拼实力的过程中,是以苏联人的性命和不自由作为交换的,它一方面试图在经济上赶超西方,另一方面却在违反现代文明的基础上发展自己,而且他也并没有使苏联变成一个有竞争力的国家。

无疑,俄国学者们的这些反思不会出现在采访者所拍的政论片中。但俄国学者的这些“痛定思痛”的思考当真是可以忽略掉的吗?虽然俄共对采访者的亲苏共情结感到很亲切,但是他们自己也承认,不管给历史人物打多少分,从目前的选情看,他们距离政权是越来越远了。恐怕这才是真正的打分吧。2010 年 5 月初俄罗斯总统梅德韦杰夫在接受《消息报》的采访时说,“坦率地说,苏联政权……只能被称为极权政权,在这个政权统治下,基本的权利和自由受到压制”。所以他非常强调要搞“人的现代化”,过去那种不顾人民死活的现代化、“给国家争面子的现代化”、“领导人对军事威力的崇拜的现代化”以及为了“炫耀帝国光荣的现代化”,所有要让民众成为所谓的“国家成功”的受害者的发展模式,都被实践证明是背离了人类文明的。

▶下转 46 版

苏联解体 20 年祭

▶上接 45 版

压制毁掉了真正的“理想主义”

俄国学者们强调,在这种与朝鲜“先军政治”类似的“国防意识高于一切”的概念下,国家强大是以个体作为整体的殉道者为前提的,在钳制和驯服的状态下“造成了人民政权的错觉”。因为这一模式是建立在强制基础上的,它的高度集权的“强迫”动员性社会是以压制性的恐惧政策和舆论统治作后盾的,它具体表现在社会单位化、单位国家化、国家政治化,社会只不过是苏共政权附属物,是没有任何主观能动性的被动的客体。戈尔巴乔夫把这种“国家控制、国家所有、国家干预达到无所不及的地步,几乎每一步都需要国家官员批准”的整齐划一的“官方国民性”称作典型的“苏联生活方式”。在这个国度里,所有的个体没有选择的余地, 在苏联 1940 年出版的《简明哲学词典》中甚至对“个人”的词条下的解释是:“马克思主义的基础是群众,群众的解放是个人解放的基本条件”。个体的“一切都被限定和安排在现行制度的框架里,人们不能决定任何事情,一切需由当局代他们决定”(戈尔巴乔夫:《“真相”与自白——戈尔巴乔夫回忆录》社科文献出版社 2002 年,132 页)。

这种社会模式必然会造成了四个后果:

第一,它与理想背离,但又需要借助理想的号召力进行社会动员和欺骗,必然会导致理想模式的“空心化”,把“马克思主义变成一种特殊的宗教”,这就造成了它的虚伪性。十月革命后,苏俄政权很快就发生了“理想主义蜕变”, 与它所许诺的目标模式毫无共同之处,正如圣西门批评雅各宾专政时所说的,在争取自由平等的伟大目标下,产生了一种新的奴役形式,一个新的“黑白颠倒世界”。虽然 1936 年苏联宪法宣布:“人剥削人的现象已经被铲除”(《斯大林文选》人民出版社 1962 年,84 页), 阶级结构已经根本改观,作为苏联社会结构的核心的“两阶一层”都是“人民的范畴”, 但实际上来自国家的剥削超过了 1861 年以前的农奴制时期, 全体苏联人都处在变相的“普遍农奴制”状态。

1938 年苏联实行“劳动登记册”制度,复活了沙皇时代就已经废除的农奴制特征“连环保”,所以苏联坊间里把联共(布)称为“第二次农奴制”,(联共(布)的俄语缩写“В К П ”与“第二次农奴制”的俄文缩写“В К П ”恰好是相同的)。自从斯大林提出“靠内部积累发展国家的工业”以后,整个苏联时期的积累率都保持在 26%-40%的高水平,靠从民间汲取发展国家是当时的发展战略。在第一个五年计划期间,苏联居民的总纳税额增加了 2.3 倍,1929 年没有加入集体农庄的所谓富农纳税额是集体农庄庄员的 17 倍,而从 1929-1938 年的 10 年间物价上涨了近 6 倍,远远大于沙俄时代。苏联为了负担欧洲规模最大、开支最多的常备军,就需要不断地消耗国家的财力,从农民身上抽取资金,甚至牺牲农民的生命也在所不惜, 集体化的 1930 年代初在哈萨克斯坦,农村人口缩减了 30.9%,在伏尔加河流域人口减少了 23%,在乌克兰自然减员 20.5%, 在北高加索减少了 20.4%, 而 1933 年运往国外 1800 万公担谷物,如果停止粮食出口就可以避免这场惨绝人寰的灾难,就可以有 700 万人的性命存活下来,但是斯大林拒绝这样做。他认为,政权与民众的关系不是“政权依靠人民,而是人民依附政权”。为了国家的强大,必须要以一代人作为代价。

这一模式是以强制作为后盾的,它用恐惧社会的压制性和舆论统治来震慑社会、规范人们的行为、控制人们的思想。正如帕斯捷尔纳柯在《日瓦戈医生》中所说的, 这种体制“教育人们不要思考, 也不要做出判断”, 只要求服从。用托洛茨基的话说,“我们虽然说的是不劳动者不得食, 而主要体现的是不服从者不得食, 在政府是唯一的雇主的国家里,反叛就等于饿死”。官僚集团的上层排除了在协商基础上解决社会矛盾,当时苏联提出的口号是“既然进行阶级斗争,那就需要恐怖,既然阶级斗争会加剧,恐怖自然也会加剧,一天不搞恐怖危险,两天不搞恐怖党就会灭亡”(拉津斯基:《斯大林秘闻》257 页)。于是出现了一个奇怪的现象,每次选举 100%的人都无条件地拥护共产党的领导,但是阶级敌人的队伍却在不断扩大, 据苏联内务部统计,从 1921-1954 年仅记录在案的被判处“反革命”罪的罪犯就达约 380 万人(塔斯社 1992 年 1 月 23 日电)。



这种社会模式与理想背离,但又需要借助理想的号召力进行社会动员和欺骗,必然会导致理想模式的“空心化” 华盖创意 / 供图

“面具人”难以充当体制的基础

第二,强制措施的时效性。谁都知道,强制社会“只要压力减轻便会很快丧失了自身的潜力”, 政权只有不断加大对民众的控制才能保持住,即便在统治者能够提供足够的资源保持对民众的控制力度时,严控的效应也会递减,收效也难以长久,因为人们对恐惧感的麻木程度也会增加,通过舆论控制和个人崇拜只能在某一个阶段凑效, 而且不可以重复使用。它只能被迫投入越来越多的精力、越来越大的成本用来控制自己的人民,只要这种控制稍一放松,就如麦德维杰夫所说的,它“释放出来的自由的火花就像从林大火一样迅速燎原,从而将一个帝国的大厦烧毁”。比如后斯大林时代,尽管勃列日涅夫“重新斯大林化”,也在大搞个人崇拜和严刑峻法,他所推行的书报检查制度和压制思想的程度和力度并不比任何一个时代减少(1969 年苏联国家安全委员会提出“思想颠覆”社会主义制度的概念,组建了专项负责知识分子“思想动态”的克格勃第五局,它的任务是“纠正一切意识形态的偏离倾向”),但是人们的“免疫”程度却大大提高了,人们已经厌倦了意识形态的陈词滥调, 博弈能力也大大提高。而金字塔顶端的腐败与伪装,使政府和政治家没有了早期领导人的道义感召力,他们的“刚性”因为官僚主义的实用哲学和“去意识形态化”物质追求和权力追求而显得“底气不足”了。

由于恐怖效应,这种体制必然会造就大量的“面具人”和“两面派”,在这种社会内的人可以分为四种:认同当权者的既得利益(忠实信仰者虽然也有,但人数很少)者;公开表明观点的持不同政见者; 不赞成当权者做法,但是处于恐惧中不敢公开发表真实想法的“面具人”; 逃避国家的控制、反政治迫害的“地下人”。其实,在这种体制能够正常运转的情况下,第一种人和第三种人、第二种和第四种人是无法区分的。人们看得见的只有两种人,即铁杆信仰者和持不同政见者两头都很少,中间大多数是那些可以随时改变信仰的被迫者或趋炎附势者以及蛰伏于地下的“民间力量”,他们都在根据政治天平摆动伺机而动,大量的口是心非者和“面具人”是这个社会的一大特点。

> 从 1929 年以后,苏联工会唯一的任务是动员劳动者完成国家计划。在上世纪 20 年代以后,苏联可以说没有一家真正的社会组织,所有的个人都是被国家“绑架”的人质,社会的主动性被斩断

比如在 1985 年时对苏联人进行民意调查,99%的人都会表示拥护苏共的领导,1988 年 12 月苏联新选举法通过后的第一次人民代表差额选举,1989 年 4 月选举结果, 苏共的拥护率马上就减少了 1/3,叶利钦、萨哈罗夫、波波夫、索布恰克这些民主派纷纷当选,之所以还有不少共产党员当选,是因为他们“在任何场合都没有强调自己是共产党员”(尼·雷日科夫:《背叛的历史》吉林人民出版社 1993 年,250 页)。到 1990 年苏共支持率更进一步降到不足 1/2。是不是这些人仅仅过了几年想法就改变了呢? 当然不是,唯一改变的是,庞大的两面派阵营不再害怕表达他们真实的信念。“虽然不可能知道一个社会内部到底有多少两面派,但有一点是肯定的,在管制性的社会里人们不能自由地表达思想,把越来越多的忠实信仰者推向两面派阵营,而他们一旦不再恐惧地与政权疏远,这批人就再不可能回到原来的阵营中了”,“面具人”的“生存智慧”是可以根据政治力量的平衡转化成“反体制”的“斗争智慧”的,原本就热闹非凡的“地下活动” 也会随之浮出水面而公开化。1988 年末,“多党制”还是个具有负面意义的词汇, 到 1989 年 6 月第一次人民代表大会闭幕时,在近 700 个接受调查的与会者中,约有 42%的人称他们反对“一党专政”((美)迈克尔·麦克福尔:《俄罗斯未竟的革命——从戈尔巴乔夫到普京的政治变迁》上海世纪出版集团 2009 年,70 页)。

缺乏公开性损害了政权自身

第三,这种体制形成的“社会国家化” 的同构性结构组织的致命弱点,是它的脆弱性。1922-1928 年,内务人民委员会禁止了 120 多个全国性社会组织的活动。斯大林说,“保证党的领导”是这些非党社团“全部工作中最主要的和最最重要的一点”。在这种体制下的群众组织只不过是官僚机器上的衍生品。人所周知,铁幕国家没有社会, 人们只知道政府,而不知道政府之外还有其他的社会组织。托洛茨基就说过,国家可以“强制性的干预公民生活的一切方面”。从 1929 年以后, 苏联工会唯一的任务是动员劳动者完成国家计划。在上世纪 20 年代以后, 苏联可以说没有一家真正的社会组织,所有的个人都是被国家“绑架”的人质,社会的主动性被斩断,“对业余空间的侵犯、对日常生活实行无孔不入的政治化”是一种常态。1930 年代的所谓社会组织是 200 万党员、400 万共青团员、1200 万国防建设促进会会员、1700 工会会员和 300 万工农通信员,所有这些社会组织都必须严格地服从国家政权的命令,不能展现自我发展机制的社会功能。社会束缚于政权之下就等于斩断了社会的自愈能力和修复功能,窒息了社会自身的创造性因素,这种同构性的社会结构既稳定也脆弱,就像没有牢固地基的整体框架的建筑物,因为承重结构单一不分散,立在那里的时候光鲜高大,稍遇地震就会“呼啦啦的大厦倾”整体垮塌。苏共对社会的改造是以控制为主,党控制了所有的社会资源,使单位的触角渗透在社会生活的每一个角落,组织无所不能地侵吞着个人的私人空间,毁掉了一个正常社会应有的民间生长的土壤和运行机制, 卡死了民间的活力,把所有的社会组织都视为反动组织而取缔, 剪除了传统村社的自治功能, 使社会自救模式成为不可能、自愈能力和修复功能统统丧失。因为在管制型社会中,整个社会肌体处在被动状态,并造成官民对立的体制内的“弱政治参与” 和体制外的“泛政治化”取向的逆反状态。

2010 年 10 月, 我们在与俄罗斯《祖国历史》的主编梅杜舍夫斯基的座谈中,他说俄国的学者也在反复讨论,国家的公权与个人信息自由之间的界线在哪里? 统治者总是以为把所有的事情都把握在自己可控的范围内, 就可以做到有效的防范和治理。殊不知这样做造成的逆反效果先不说,就从统治者的立场看,首先是阻碍了领导者自己的眼界,造成他们信息来源的单一化。比如说各个地区反映上去的信息都是有利于自己“政绩”的。其次,在高度控制的社会中,信息的链条中间环节过多会降低决策的灵活性,也会影响到领导者的判断力。比如,斯大林就因为信息量太大而分不清主次,不能快速做出有效的判断,他大量工作“无效化”,使这个体系陷入瘫痪,靠惯性运作。在勃列日别夫时代,监视和窃听持不同政见著名人物的有几套班子,致使索尔仁尼琴的卷宗多达 105 卷,萨哈罗夫的卷宗多达 505 卷,这几套系统内部的意见常常不统一,人人都是替自己盘算而算计着让别人承担责任,于是就注定了效率低下和被动局面。勃列日涅夫有一个围绕他的 20 多人的秘书组和写作班子,而在他两次中风以后,基本上处在不“亲政”的状态,这个写作集体最大的工作就是对勃列日涅夫进行“读心术”,靠揣测勃列日涅夫的意图进行“领导讲话”的编写工作,勃列日涅夫唯一的任务就是不出错地朗读好这些稿件。而写作团队本身又分为好几派,他的政策也就表现得“荡秋千”似的两边晃悠,而且因为写作班子是个集体行为,最后的定稿往往是把有锋芒的地方都磨掉后的妥协产物,导致空话、废话、套话、假话连篇。

民主固然“不能当饭吃”, 但是有饭吃也不能代替民主

第四, 仅仅发展经济是不够的,人们常说,苏联剧变是因为经济没搞好,它倾尽全国之力去和美国搞军备竞赛,过高的积累率导致人们生活水平长期得不到提高,引起人民的不满导致了剧变。这种说法有一定道理,但并不完全对。到勃列日涅夫时代,苏联已经迈过了社会主义原始积累阶段,工业开始反哺农业,消费被作为衡量社会主义成功与否的标准大加推广。但是当局把生活定义为没有任何客观、内在的意义,它们对幸福的理解就是对物质的保证,对身体主观需求的满足。这些人以自身的利益和生活方式想当然的认为,民众的生活水平有了相当程度的提高,就可以抵消掉“反体制”冲动,“被禁锢的头脑”是可以用物质手段收买的,国家既然为人们提供社会保障,提供了公共服务,人们就会满足于过自己的小康日子, 拿个人自由与安全作交换,但实际上并不是如此。

苏联到 1970 年代有免费教育、收费极低的儿童保育、廉价的住房、便宜的休假制度、稳定的养老退休制度、免费医疗;在勃列日涅夫时代,居民的工资收入增长了 1 倍,远高于物价上涨水平,苏联每 10 户人家拥有 9 台电视机,4 辆汽车, 工作 10 年以上者 81.3%的人可以解决长期住房,租房的费用只占月平均工资的 2%-3%,(目前中国工薪阶层房租占到了工资收入的 1/3);文化事业的发展速度也很快,1987 年苏联人均的影剧院座位名列世界第一。从统治者的角度看,有平等没有自由会比有自由没有平等更能创造稳定的社会。人们在谈论持不同政见时说,“他们缺什么? 高工资! 公寓! 他们本来可以像正常人一样生活”,但是为什么他们会成为“持不同政见运动的先锋呢? ”这个道理就像几百年前但丁所说的:我个人有足够的面包吃,我并不是为面包而呐喊。120 名流放西伯利亚的十二月党人都是衣食无忧的贵族,沙皇就一直想不明白他们为什么要造反。所有的统治者一直没有明白一个道理:只有执政者适应历史的面貌,而不可能使历史的面貌符合执政者的观念。

关键的问题就在于,上述这些人并不是为物质利益而呐喊,并不是为个人呐喊。对一般人来说,很容易把“民主与福利混同起来”,但是对知识分子而言,就个人而言他们都是既得利益者,萨哈罗夫、索尔仁尼琴、麦德维杰夫在没有成为持不同政见者之前的个人工资远远高于苏联的人均平均工资。麦德维杰夫说,“苏联时期的很多东西不仅是靠暴力维持的,也是靠欺骗和伪造维持的。过去因为欺骗愚民, 在人民有了知情权以后,对于过去的罪恶是要揭露”。因为这种恩赐的福利既没有制度的保障,也缺乏合法的来源,萨哈罗夫说,苏联遗产的首要部分是人的不自由。自由思想是人的自然属性,人民与当局的关系如同是对聋哑人的对话,这个社会抵触情绪已经接近饱和,若不是社会自身渴望急剧变革,若不是社会的忍耐已超过了极限,靠着戈尔巴乔夫一个人的“忽悠”或者所谓的“西方的和平演变”,是不可能使这样一个“强大的国家突然间由于并不猛烈的冲击开始削弱和瓦解,这个强大国家的命运只能说明一个问题,即苏联这座大厦是建立在不坚固和不稳定的基础之上的, 其内部结构也有许多缺陷。如果基础被冲毁或削弱,如果承重结构被侵蚀和破坏,那么无论看起来多么坚实和宏伟的建筑都会倒塌,1991 年正式发生了这样的剧变”(罗伊·麦德维杰夫:《苏联的最后一年》社科文献出版社 2005 年,278-279 页)。

早在十月革命前俄国的马克思主义就看到了这一点,当民粹派说均贫富比言论自由更重要时,他们受到了列宁的如下痛斥:“那种为了虚幻的经济利益而离开争取政治自由这一俄国社会党人最直接最重要的任务的图谋”,实际就是“背叛伟大的社会革命事业”(中央编译局编:《列宁论马克思主义》, 人民出版社 2003 年,46 页)。他还说“如果把社会民主党纲领中的结社自由的要求完全去掉,那就是发疯! ”(《列宁全集》第 2 版,第 28 卷,46 页)但是他掌权后,自己恰恰就进行了这样的“背叛”。直到 1988 年, 苏联结束书报检查制度,对开放和透明的渴求使公开性被各个阶层所接受,尤其是知识分子最欢迎公开性。仅仅改善物质条件是不够的,他们还要求进一步的独立性和自主性。赫鲁晓夫打开后的铁幕透出了一线的缝隙,勃列日涅夫又合上了这扇窗口,令他没有想到的是,打开的窗子可以合上,但开启在人们心灵中的窗子却关不上了,反而愈发吊起了人们的胃口,他们愈发想要了解外面的世界。统治者这才意识到,斯大林时代是回不去了。人们没有说什么的自由、写什么的自由,但是有不看什么的自由、不听什么的自由。他们没有宣传自己思想的权利,但是可以有避开官方文化的充分自由(1980 年代末苏联有一篇文章叫“‘真理报’没有读者”)。正如俄罗斯总统梅德韦杰夫所说的:“假如人们自己感觉到不自由、不公正,那就是没有民主,或者是民主出了问题,只有当公民本身认为自己是自由的,那时才开始有民主”。

据美国学者鲁道尔夫对 1968-1970 年 538 份地下出版物的抽样分析, 苏联持不同政见者运动关注的问题主要集中在 7 个方面:政治民主、民族权利、人权 - 社会法制、宗教自主性、创作自由、发展和理性、生活质量。这里“生活水平的提高”只是这些诉求中的最后一项。到苏联末期这一点更加明显:1988 年 7 月 3 日《莫斯科新闻》报道了一个民意测验,测的是“对现状的不满是来源于商品匮乏、法律不健全,还是缺乏社会正义”。结果大约有半数的苏联人不认为自己生活在“一个有社会正义的社会中”, 缺乏社会正义占了第一位。可见,民主固然“不能当饭吃”,但是有饭吃也不能代替民主。吃得再饱的奴隶也还是渴望自由的。其实,这个道理不仅适用于剧变前,剧变后的时代也一样。2009 年在伦敦经济学院召开的东欧剧变 20 年研讨会上, 哈维尔一再强调东欧“剧变”主要并不是因为经济没有搞好。同样在剧变以后评价转轨时,他也一再说,仅有市场是不够的,应当“少迷信经济学家”,转轨成果除了经济学指标外, 也要在人们精神生活的丰富与活跃方面得到体现。

(本文在刊出时删去注释若干)

经济转型催生伟大企业

■ 迟福林 / 文

从国际经验看,伟大企业大都产生于重要的转型时代。比如,美国化工业的杜邦、汽车业的福特、零售业的沃尔玛、飞机制造业的波音、电器业的通用电气等,大都是在二战后,随着美国由工业化中后期向后工业化时代转型而逐步走向辉煌的。相对而言,历史转型时期往往给企业带来更多的战略机遇,善于把握转型趋势的企业往往能够取得人们意想不到的业绩,从而成为伟大企业。

从我国的情况看,过去 30 多年的改革开放成就了一大批优秀企业。未来的 5-10 年,我国将处于第二次转型与改革的重要阶段。如果说过去 30 年的第一次转型与改革主要是改变生产关系,做大经济总量的话,未来一个时期的第二次转型与改革主要是改变经济结构,建设消费大国,实现公平与可持续的科学发展。“十二五”是第二次转型与改革的关键 5 年,它对后 10 年、20 年的可持续发展具有决定性影响。我国进入第二次历史性转型的重要时代,是企业加快发展重要的战略机遇期。抓好和用好这个战略机遇期,就会成就伟大企业。

二次转型的基本趋势

“十二五”是我国历史性转型的关键 5 年,经济发展方式转变将呈现三大基本趋势:

由投资主导向消费主导的转型。如果收入分配等相关改革到位,“十二五”末期,我国的最终消费率将由现在的 48%提高到 55%左右,居民消费率将由现在的 35%提高到 45%左右,初步形成消费主导的基本趋势。

工业化主导向城市化主导的转型。国家“十二五”规划提出,未来 5 年,我国的城市化率将由 47.5%提高到 51.5%。估计“十二五”时期农民工市民化、城乡一体化将有重要突破。由此,我国的城镇化率有可能达到 53%~55%左右,初步形成城市化主导的发展格局。

中高碳经济向低碳经济的转型。“十二五”我国将加快推进绿色转型,实现 2020 年单位国内生产总值碳排放比 2005 年下降 40%～45%的目标,并加快推进环境产权等体制机制创新,努力形成低碳经济发展的基本格局。

“十二五”我国经济发展方式的历史转型,将为企业转型升级加快发展提供重要的历史性机遇。3 月 20 日,在北京钓鱼台举行的中国发展高层论坛上,跨国公司的领袖普遍认为,“十二五”中国的发展方式转型,不仅决定中国经济的持续增长,而且对世界经济的再平衡有重大影响。杜邦公司的董事长提出,未来 5 年在中国初步建立世界上最大的生物技术基地。

作为本土企业,把握经济发展方式变革的大趋势,就能抓住发展的战略机遇,并引领商业应用趋势。首先,我国由投资出口大国走向消费大国,为企业发展拓宽了市场空间。“十二五”消费主导格局的初步形成,既包括消费总量的扩张,也包括消费环境的重大变化。主动把握消费主导时代的市场趋势,引领消费方式变革,这样的企业就会有条件成为伟大企业。第二,我国城市化主导时代将促进企业的转型升级,并将为各类服务业企业提供前所未有的发展空间。可以预见,未来的 5~10 年,我国在电子商务等生产型服务业、以及文化娱乐等生活型服务业将成就一批新的伟大企业。第三,绿色转型与绿色增长,将为战略性新兴产业创造重要的发展条件。可以预料,未来 5~10 年,我国将会产生引领国内绿色消费和技术创新的伟大企业。

民富优先的发展导向与企业履行社会责任的历史需求

过去 30 年的第一次转型,我国经济发展方式具有国富优先的突出特征。主要表现在:GDP 增长速度长期快于城乡居民的收入增长速度;国家财政收入增长成倍快于 GDP 增长速度;国有资本扩张速度明显快于 GDP 增长速度。历史地看,国富优先的发展模式在扩大经济总量、反贫困中取得了重大功绩。问题在于,进入发展的新阶段,国富优先的负面效应开始凸显。这突出地表现在居民收入增长缓慢,国家生产力优先并快于社会消费能力的增长。由此,造成投资与消费失衡、产业结构失衡、收入分配失衡、经济与社会发展失衡。



迟福林

> 相对而言,历史转型时期往往给企业带来更多的战略机遇,善于把握转型趋势的企业往往能够取得人们意想不到的业绩,从而成为伟大企业

“十二五”我国经济发展方式转变的关键,在于确立并实施民富优先的改革发展导向。由此,释放 13 亿人的消费需求,缓解并缩小收入分配差距,避免“中等收入陷阱”,在加快改变经济结构中实现公平与可持续的科学发展。

“十二五”由国富优先走向民富优先,既是我国第二次转型与改革的重大战略选择,也是优化资源配置、强化企业社会责任的历史需求。

从现实情况看,国有资源长期被更多地用在做大 GDP 上。这样,不仅不利于加快改善民生,而且挤占了民营经济的发展空间,使垄断行业改革难上加难。为此,要以公益性为导向、以改善民生为重要目标调整国有资源配置,并且加大对国有垄断行业收租分红力度,用于补充基本公共服务投资。“十二五”期间,收租分红比重应逐年提高。这样,不仅有利于发挥国有资本的特殊作用,而且也有利于推动国有企业的改革,使之走向伟大企业。

处于新的转型时代的企业,需要把自己的发展战略与履行社会责任结合起来。许多案例都说明,经营一个好的企业,在于能把信仰、信用和责任灌输到自己的经营活动中,由此形成伟大企业形象。当前,我认为有两件事很重要:首先,企业要摒弃原来低劳动力成本优势,在调整产品结构中确立品牌优势,以使企业能够提供更多的中等收入就业岗位。1914 年,美国福特汽车提出让造车的人能够买得起汽车,主动提高员工收入,改善员工待遇。这样,不仅创造了巨大的经营业绩,而且推动美国进入汽车时代。其次,确保企业的道德底线。近两年来,接连出现的三鹿奶粉、瘦肉精、染色馒头、牛肉膏等问题,挑战了企业的道德底线,也到了社会难以容忍的程度,并且大大诋毁了企业的社会形象。这是社会的悲哀,也是企业的悲哀。这样的企业,不管以往的市场业绩如何,都难以再取信于民,难以再有新的发展。对此,建议企业界应当公开谴责这种不道德的行为,以维护企业整体信誉,维护企业的道德底线,以树立企业良好的社会形象,共同维护走向伟大企业的市场秩序和企业信用。

人的自身发展成为新阶段的主要目标

当前,我国发展的阶段性特征,主要反映在消费主导时代、公共产品短缺时代、人的自身发展时代。就是说,经过 30 年的改革发展,我国已经从以衣食住行等基本需求的生存型阶段进入到以人的自身发展为主要目标的发展型新阶段。社会发展阶段的重要变化,引起社会突出矛盾由私人产品短缺变为公共产品短缺。从总体上说,私人产品短缺时代已经成为历史,公共产品短缺时代开始全面到来。由此,生存型消费比例明显减少,发展型消费比例明显上升。发展型消费主要体现在教育、医疗、文化、环境、就业、住房、旅游等方面。

这里,有两点基本判断对企业很重要:第一,“十二五”我国将加快推进并初步实现城乡基本公共服务均等化。我们估算,为此需要约 20 万亿元人民币的投入。第二,“十二五”我国将适度开放教育、医疗、文化等中高要素市场,以适应城乡居民多元的公共服务需求。

为什么这两点判断对企业发展战略很重要?首先,我国基本公共服务的巨大投资,需要以政府为主体,也需要企业和社会的共同参与。这就为企业投资开拓了新的重要领域。其次,我国的教育、医疗、文化市场是最具潜力的大市场,企业应当重视和抓住中高要素市场开放带来的巨大商机。今年 1 月 21 日,我应邀为美国通用公司高级管理层讲课。我问他们为什么重视中国基本公共服务的发展趋势?副董事长约翰·赖斯先生告诉我,中国医疗市场将是未来世界最大的市场,通用公司计划 5 年以后,在中国的镇级以上,推广自己的健康产品和健康服务。我认为,我国本土企业更有条件在教育、医疗、文化等领域发挥重要作用,并在推动我国由制造业大国向服务业大国的转变中走向伟大企业。

我国进入发展型新阶段,一个巨大的变化是人力资本将取代物质资本成为推动经济增长的重要驱动力。这在客观上要求企业从战略上更加重视人力资本管理。例如:如何向人性化管理转型,如何通过提升和吸引人力资本,推进企业的技术创新和管理创新。一个能有效发挥人力资本作用的企业,就大有希望走向伟大的企业。

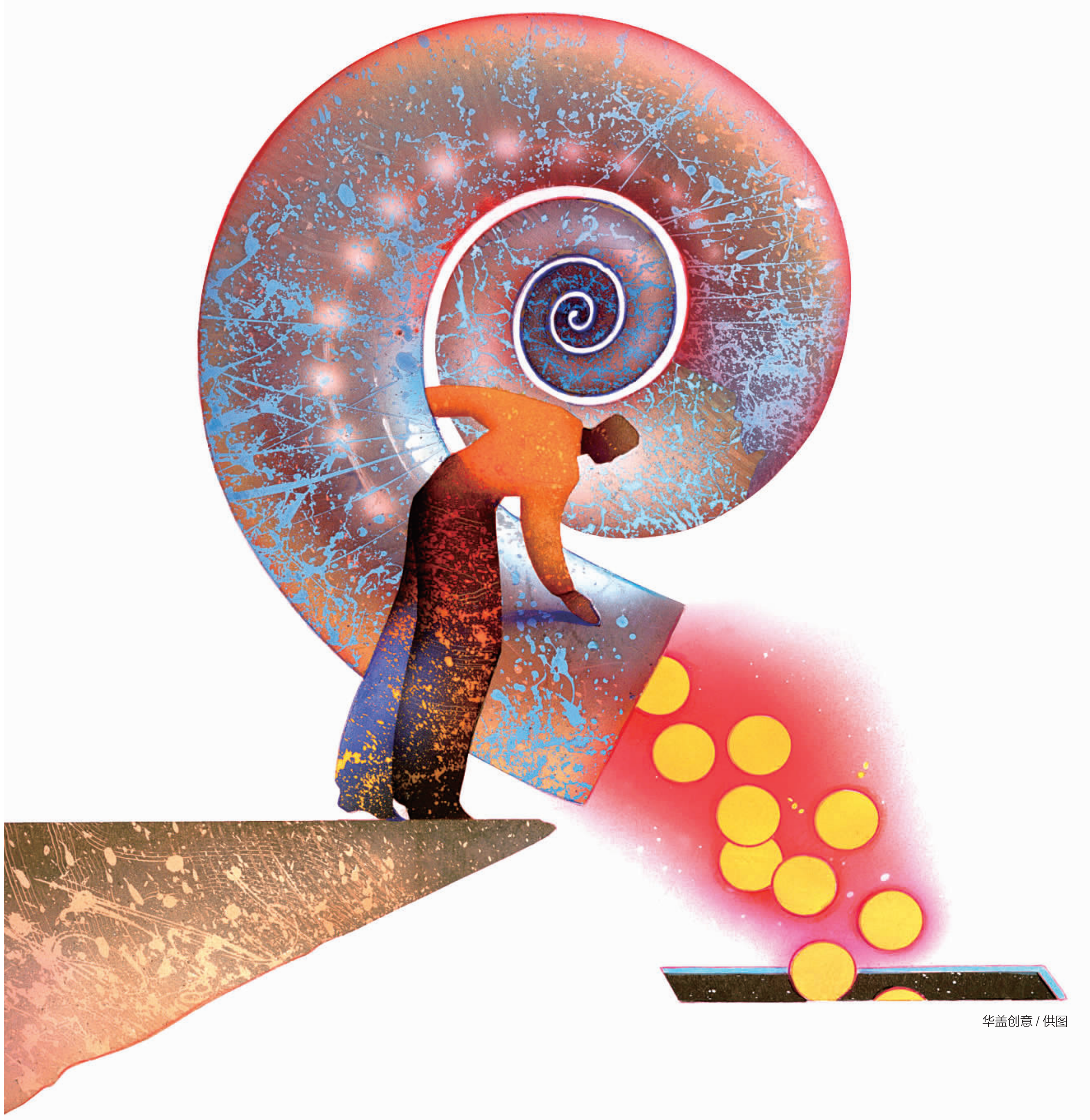
从历史经验看,经济社会的历史转型,既是企业发展的重要战略机遇期,也是企业“洗牌”的危险期。1900 年,美国财富榜排名前 25 位的公司到 1962 年仅剩下两家;而 1962 年的前 25 强公司,到目前只有四家没有被淘汰。2000 年中国民营企业排名前十位的公司,到了 2010 年仅剩四家。为此,只有主动地把握好未来 5-10 年经济发展方式转型的基本趋势,顺势而为,才能避免失误,走向伟大企业。

我国第二次转型中要成就一批伟大企业,重要的是推进政府转型。“十二五”时期,推进以公共服务为中心的政府转型,打破 GDP 增长主义,是走向伟大企业需要的政策环境和制度环境。作为一名转型与改革的研究者,深感自己的责任,愿继续做出自己的不懈努力。

[作者系中国(海南)改革发展研究院院长。本文为作者在“走向伟大企业——中国最受尊敬企业十年颁奖典礼”上的主旨演讲,经作者修订发表]



经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑:殷练 秦蓓蓓 e-mail: yinlian@eeo.com.cn 美编:赵刈



华盖创意 / 供图

合理集资与庞氏骗局

法律、管制与经济增长
薛兆丰
北大国家发展研究院研究员
法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn

去年我就“吴英案”简单地谈了两点看法,一是反对对经济罪判死刑;二是合理集资与庞氏骗局有区别。最近“吴英案”二审,这两点看法又在网络和纸媒引发了讨论。让我在这里作较为详细的说明。

死刑废留的争论,分理智和人道两个层面。从理智的层面看,人们无法回避一个问题:假如枪毙一个“坏人”可以保全几个“好人”的生命,假如统计规律能雄辩地证明这一点,那么我们将如何作出选择?答案会一面倒。问题在于,至今还没有这样的统计结果。事实上,许多地区都废除了死刑,那里的治安并没有实质性地变坏;即使世界各地保留死刑的地区,犯人从获判死刑到实际执行,有时要走十多年的法律程序,所以无法验证死刑的效果。再考虑到错判等因素,赞成死刑的理据就变得更弱。

从人道的层面看,赞成死刑的人多是依据“以牙还牙”的对等观念;而反对死刑的人多是依据先验的原则,即任何人无权剥夺他人的生命,即使那人已经犯下了剥夺他人生命之罪。面对这互相冲突的观念,我倾向于支持后者,因为司法的重点应该从“帮助受害人报复”向“遏制未来犯罪”过渡。对不涉及人命的罪行,如经济犯罪,我反对死刑。吴英案不例外。

不仅如此,我还认为“民间集资”不应有罪。民间集资是现代信用体系的重要组成部分,不仅应该尽早解禁,而且应该得到法律的保障。换言之,假如吴英的所作所为,仅仅是“民间集资”,那么我会呼吁当局网开一面,无罪释放吴英,尽管目前的法律可能还没有得到及时的修改。

然而,从公开的案情看,吴英明显有组织“庞氏骗局”之嫌。根据维基百科的定义:“庞氏骗局就是靠投资者或后继投资者的钱来还钱、而不是靠实际盈利来还钱的运作。它通常靠别人所不能的回报来吸引新的投资者,而这些回报通常是短期还款,它要么高得不正常,要么就是持续得不正常。这种生生不息的回报需要不断增长的现金流来维持。这种系统注定是要失败的,因为它的收入(即使有的话)也比付给投资者的回报低。通常,它在失败前就会被司法当局取缔,要么是由于它引起了怀疑,要么是它在销售未经登记的债券。虽然它注定失败,但它可能过很久才失败。”

一系列合理的信贷行为不属于庞氏骗局。第一,举债本身不是骗局。第二,投资失败并不构成庞氏骗局。举债人只要没有违反举债时所承诺的资金用途,那么即使血本无归,也不构成诈骗。第三,投资回报极高,也不构成庞氏骗局。只要高额回报是来自经营所得或新投资人在考虑了风险的情况下对经营所得的期望,那么高额回报也不构成庞氏骗局。第四,“借新钱来还旧债”也不是诈骗。只要举债人如实汇报亏损,而放贷人仍指望靠经营转机而不是靠新进债款来扭亏,那也不构成庞氏骗局。

有别于此,庞氏骗局的特征,是举债人刻意、反复、系统地向放贷人谎报其经营所得和还款来源。甄别的关键,一是举债人的还款究竟来自经营的盈利,还是新的举债;二是放贷人在做出放贷决定时,究竟是清楚了解举债人的财务运作模式,还是受到了刻意的蒙骗。

根据《南方人物周刊》2011 年 4 月 18 日发表的、由记者薛芳撰写的“吴英的罪与非罪”的报道披露:“吴英借贷时许诺的高红利,一般借贷 1 万元,每天要支付 35 元、45 元、50 元的利息。”那即使不算利滚利,年息也在 125%以上。而根据《21 世纪经济报道》在 2009 年 4 月 25 日发表的、由记者李伊琳撰写的题为“尖刀上的舞者吴英”的报道:“吴英在庭审中承认,她向林卫平等人所借资金年回报率至少在 50%以上,部分达到 100%,到了后期资金链出现问题,甚至出现‘3 个月回报期’,即 3 个月的利息达 100%,即使不算利滚利,年息也在 400%以上。”

> 我的看法是,市场经济不是无法无天。我们既要呼吁民间集资合法化,又要取缔各种欺诈行为,包括庞氏骗局。民间集资若得不到法律保障,会诱发更多更严重的欺诈行为,因此我们更应该呼吁尽快让民间集资合法化

我认为这构成了庞氏骗局的特征。吴英在举债时,刻意隐瞒实际亏损,并一再履行承诺,使人误信其盈利能力。在这过程中,吴英确实有实业投资,但这些实业的盈利能力从来不足以承担 50%、100%、甚至 400%以上的利率。实际上,当吴英的经营出现亏空后,还款就越来越多地依靠她所构筑的资金链条,即利率高得越来越不切实际的新贷款。败露的契机,也正是这个资金链条的断裂。

一般地,那些在庞氏骗局中受骗上当的人,容易产生让骗局维持下去的愿望,因为只要骗局维持下去,他们就有可能继续赚取不切实际的高额利息,并在他们自认为适当的时候完全退出骗局,从而把亏损转嫁给后进入者。然而,尽管庞氏骗局可以长期维持而不被拆穿,它仍然是注定要破产的。所以,骗局越早发现和越早拆穿,造成的社会危害就越小;而不是让张罗骗局的人再多点资金、再多点时间、以期望发生奇迹。

还要指出,庞氏骗局的组织者,最初可能只是想有所作为,满足社会上正常的融资需求;只是到了经营失误、走投无路,他们才被迫逐步采用庞氏骗局的财务模式。甚至,他们或许还不知道这种操作就是一门古老的骗术。然而,无知不等于无罪。如果吴英的经营模式是正当无瑕的,那有谁不能照搬照用而取得短暂的辉煌?这对那些勤勤恳恳悉心照顾经营实体而只取得微薄利润的企业家是多么的不公?

我的看法是,市场经济不是无法无天。我们既要呼吁民间集资合法化,又要取缔各种欺诈行为,包括庞氏骗局。由于民间集资若得不到法律保障,会诱发更多更严重的欺诈行为,因此我们更应该呼吁尽快让民间集资合法化。

我梦想中的法治国

——辛亥革命百年系列之一

皇上走后
章敬平
法学博士
zjphhh03@gmail.com

正如每个人心中都有自己的哈姆雷特,辛亥革命在我的心目中,就是革皇上的命,要法治,不要人治。但是 100 年过去了,皇上早没命了,可法治呢?追问之下,我琢磨着写 100 个案子,从 1911 到 2011,每年一个,每个案子都蕴涵着一个微小的法治观念。我希望这些微小的法治观念,像一块砖、一块瓦或者一根木头,帮我搭建起一个我梦想中的法治国。

1911:清廷将军喋血广州街头

看过电影《十月围城》的人,不要以为保镖与刺客,是文艺作品的虚构。事实上,民国时代革命党人和清政府之间的斗争,很多是通过暗杀运行的。

1911 年 10 月 25 日,也就是武昌起义之后的半个月,革命党领袖黄兴策划的刺杀清廷将军凤山的计划,在广州宣告成功。

这一天,清廷派往广州的将军凤山,从香港登陆广州城南的珠江码头。当荷枪实弹的清兵,簇拥着凤山坐进一乘大轿,行至一家商铺门口,一枚枚重磅炸弹陡然间从天而降。如果不是随身携带的鼻烟壶,凤山的家人根本就分辨不出究竟哪一具尸体才是他的。

据历史学家们考证,凤山原本不是革命党人刺杀的对象,他是因为临时赴任,撞到枪口的。

革命党人先前的目标,是多年的死敌广东水师提督李准。1907 年夏天,李准扑灭了革命党人在湖北黄冈等地的起义,从此成为革命党人的眼中钉。但是,精心策划的暗杀在最后一刻失败了。1911 年春天,李准又一次镇压了广州黄花岗起义。决心报复的革命党人再次暗杀李准,这一回依然没有成功,仅仅弄断了他的两根肋骨。革命党人不甘心,决定第三次暗杀李准。还没来得及动手,就听说凤山来广州任职的消息,革命党人就汤下面,马上将枪口瞄准了凤山。

凤山喋血之前,革命党人在广州街头刺杀了清廷将军孚琦。

清廷之震惊可以想见。短短一年不到的时间,镇守在广州的三个大员陆续被刺,伤的伤,亡的亡。

何止广州,革命党人在 1900 年代从事的暗杀活动遍布中华,风生水起。电影《十月围城》上演了一出清廷暗杀孙中山的大戏,纯属杜撰,压根没有的事,相反,革命党人暗杀清廷大员的事,完全可以写一部摄人心魄的《刺客列传》。黄兴为当时的暗杀活动留下了一句名言:革命与暗杀,相辅相成。

遥想历史,你无法将那些从容赴死的刺客当作恐怖主义分子,很难将他们的暗杀视为恐怖活动。汪精卫留给历史的档案上写着汉奸卖国贼,然而,27 岁的他,作为一个刺客,其必死的信念、殉道的精神,却能激发我们油然而生的敬意。革命党人刺杀凤山的前一年,汪精卫在今天灯红酒绿的北京银锭桥刺杀摄政王,被捕入狱后写下:慷慨歌燕市,从容作楚囚,引刀成一快,不负少年头。

那时候,革命党的刺客,很多人是海归人员,大多数都是“有理想、有文化、有钱财、有胆量”的“四有青年”,虽然他们的行为举止极富中国古代刺客的游侠精神,但他们并非草莽英雄,不是江湖闲杂,他们有自己的信仰,有自己的价值观,他们试图涤荡的,是阻碍了民主、宪政、共和的皇权政体。写进历史教科书的徐锡麟,刺杀了他的恩师安徽巡抚恩铭,审讯时面对“没有心肝”的斥责,他回应说,恩师对他的确很好,可是,恩师的好是私惠,刺杀恩师,的是天下的公愤。

虽然如此,如果我们用今天的想观念去理解,刺客们的政治暗,无疑是非理性的恐怖主义活动。如“9·11”事件之后的世界,无论样理解基地组织对美国的仇视,无法用同情替代谴责。

当然,我们不可能脱离清末民初的历史现实,以今天的法治和宪政理念去谴责那些“敢以颈血溅诸侯”的革命党人搞暗杀。可是,我们不能因为历史解释的合理性,就去美化暴力,不能因为辛亥革命的胜利,就去否认和平立宪的可爱。

未能走上立宪这条路,是历史的遗憾,而非宪政本身有什么不好。反顾一个个政治暗杀事件,我们可以为从容赴死的刺客挑起大拇指,但我们不可以嘲笑,甚至于谴责坚持立宪的人们,虽然他们是那么的不合时宜,那么的天真幼稚,他们期待守法的执政者和守法的反对派走向共和,永远都不是错。对于政治家们天天挂在嘴边的人民,他们需要的是法治对专制的扼制,而非以暴易暴的零和游戏。

> 我们不可能脱离清末民初的历史现实,以今天的法治、宪政理念,去谴责那些“敢以颈血溅诸侯”的革命党人搞暗杀。可是,我们不能因为历史解释的合理性,就去美化暴力,不能因为辛亥革命的胜利,就去否认和平立宪的可爱

如果历史可以假设,我多么希望十八岁的毛泽东在 1911 年春天所描绘的政治蓝图,不是贴在长沙一所小学的墙上,而是活跃在北京的政治生活当中:孙中山是新中国的总统,康有为是首相,梁启超是外交部长,革命党、保皇党、立宪派一起努力,让宪政带来司法与和平。

1912:“民国第一大案”中的孙中山

1912 年 3 月 23 日上午,中华民国历史上的第一次公审,在上海南市市政厅,一个表情中浸染着皱纹和悲伤的地方,咿咿呀呀地开场了。

将近 200 人的场面中,最引人瞩目的是姚荣泽,一个前清县令,一个被控谋杀革命党人的犯罪嫌疑人。三名法官,七名陪审员,180 多名走向旁听席的新闻记者、政府官员、外国观察员在那一天会聚一堂,一同公审这位姚姓县令。

他本是前清县令,在周恩来的故乡淮安县做官。武昌起义一声炮响,两个革命党人在他的辖区内闻风而动,未必忠诚于清朝皇帝但是肯定反感革命党的姚荣泽,在革命的滔天巨浪面前,不得不低下缠着辫子的头,委屈地做起新政权的司法长,可是,他并没有热情去拥抱这个新世界,在革命胜利改天换日的伟大日子里,他悄悄地躲到了一边,领导这场革命的两个革命党人,嘲弄他“首鼠两端”。受了侮辱的他,在 1911 年 11 月 17 日的晚上,派人枪杀了那两个县城里的革命党领袖。

这个姚荣泽也的确不是个东西,他不但以剐腹剖心的手段杀了人,还污蔑这两人为土匪,抓了他们的家属,强迫两家人自证其罪,写下认罪书。

▶下转 49 版

我梦想中的法治国

上接 48 版

在那个兵荒马乱的年代,杀两个人似乎也不是什么惊天动地的大事。可是,那两个县城里的革命党领袖可不是一般的革命党人,文采斐然的他们是南社成员。南社是柳亚子创立的。柳亚子是什么人?就是毛泽东夸奖过的革命党中的诗人。那时候,他是总统府秘书。

柳亚子闻听两位南社成员被杀,勃然大怒,他和南社成员借《民立报》、《太平洋报》等新闻媒体之一角,曝光了姚荣泽的反革命真面目。

媒体一曝光,另一个南社成员怒了。谁?陈其美!这可不是闹着玩的。陈其美不会写诗,只会拿枪杆子,是为孙中山攻下南京的沪军都督,是临时政府中的实力派强权人物。在陈其美和他的部下看来,姚荣泽就是潜伏在革命党人中的"特务",枪杀革命党人简直就是复辟势力的反扑,不杀不足以平民愤。

姚荣泽真的要感谢他很不喜欢的那个新时代。依照陈其美的脾气,还审判个啥,直接毙了算了。可是,新时代了,讲究以法治国的武廷芳不同意他这样做。

武廷芳也是一个了不得的人。他是中国近代第一个法学博士,香港首位华人大律师,是李鸿章的法务秘书,是一大堆重要法律的制订者,革命成功后,应孙中山之邀,出任司法总长。

武廷芳认为不仅要审判,而且还批评了陈其美未经审判就口口声声说姚荣泽是"罪犯",犯了"有罪推定"的错误。

一文一武,武廷芳和陈其美两个人唇枪舌剑,你来我往,弄得舆论大哗,一起普通的刑事案件骤然成为万众瞩目的社会热点案件。后来的历史学家和法学家津津乐道于此案,将之称作"民国第一大案",不但因为它是一个陪审员、裁判官、律师三足鼎立的典型的英式审判,更因为武廷芳和陈其美的口水战,象征着那个时代的法治和人治的冲突。

现在,我重提这个旧案,最想说的也是法治和人治的冲突,但是,我不想拿伍廷芳和陈其美说事,我想说的是孙中山。

起初,南社成员向孙中山、陈其美告状,孙中山没有考虑到司法权与行政权的分离,直接将案件交给陈其美办理,而非武廷芳。按照当时的官制,这活儿,就应该武廷芳干。

接着,陈其美搞不定江苏都督,无法将姚荣泽移送到上海放在自己的眼皮底下审判,转而求助于孙中山。孙中山呢,还是没将这件事交给武廷芳,自己就给江苏都督一口气拍了好几封电报,督促他将姚荣泽押解到上海。

大总统出面说话了,虽然是临时的,但面子也是大的,江苏都督遂了陈其美的愿,将姚荣泽押解到上海。管辖权之争,依照当时人们所热衷的司法独立的理念,毫无疑问应该由司法总长来裁决,可是孙中山直接插手了,留下了行政干预司法的瑕疵。

孙中山在这个案件中的表现,让我想起 1995 年辛普森案件中美国总统克林顿。在陪审团宣判的那一刻,大律师出身的克林顿在他的椭圆形办公室收看了电视直播,看到陪审团宣判黑人橄榄球明星辛普森无罪,他阴沉着脸,用铅笔在纸上写下三句简短的声明,其中一句是:我们的司法制度要求我们尊重陪审团的裁决。

拿克林顿的例子谈孙中山在民国第一大案中的表现,不是为了贬低孙中山。事实上,就任南京临时政府大总统后就立即宣布依法立国、依法治国的孙中山,堪为后来者的楷模。将近百年之后,我们重新检视他在"民国第一大案"中的表现,是因为它涉及了一个迄今仍然让我们纠结的问题:权大还是法大?

表态的艺术

城南旧事

雷颐
中国社科院
近代史研究所研究员
leiyi5684@vip.sina.com



"运动时代"的重要特色或标志之一,是凡"运动"一来,人人都要表态,没有沉默权,而且必须按照统一部署、统一态度来"表态"。所以,如何表态、怎样表态,十分简单。但如果自己略有"想法",如何表态、怎样表态却是大有讲究。

建国之初,在"思想改造"、"批胡适"运动之后,更严厉的"肃清胡风反党反革命集团"运动在 1955 年暮春接踵而来。在这次运动中,文艺报起了重要作用。然而,据文艺报当时的负责人康濯在"《文艺报》与胡风冤案"(《文艺报》1989 年 11 月 4 日、18 日)中回忆,他们对胡风的批判是从 1954 年底开始的,但直到 1955 年 5 月中旬以前,对他的批判还是集中在批判他的文艺思想上,认为是资产阶级唯心主义的文艺思想,他标榜的是马克思主义,实际上是宣传唯心主义。但是,1955 年 5 月 13 日的《人民日报》发表了胡风"我的自我批判"和"关于胡风反党集团的一些材料",这一"材料"是胡风写给舒芜的一批私人信件,按性质分类编列,并附有舒芜的注释。胡风的"我的自我批判"则在文前加有"人民日报编者按",这篇 800 字的按语,是毛泽东亲笔所写,报上排出的字体也比正文字体大一号。由此,胡风的"问题"突然由"思想问题"上升为"反党集团",立即又进一步上升为"反革命集团"。

> 最有特色的,是排在首篇的叶圣陶的表态文章。文章的题目就与众不同,非常中性:"看了五月十三日《人民日报》关于胡风的材料",几乎不能叫做"题目"。与其他文章那些慷慨激昂、义愤填膺的题目,如"暗藏的狼"(楚图南)、"绝不容许胡风继续欺骗人民"(钱伟长)、"凶恶的敌人"(白朗)、"一个疯狂的反党的野心家"(叶浅予)、"提高警惕,揭穿胡风反革命的阴谋"(田华)……形成鲜明对照
>
> 叶圣陶不愧是著名的语文大家,文字浅近易懂、明白如水,却暗藏玄机。当然,如此表态不仅需要"艺术",其实更需要"胆魄"

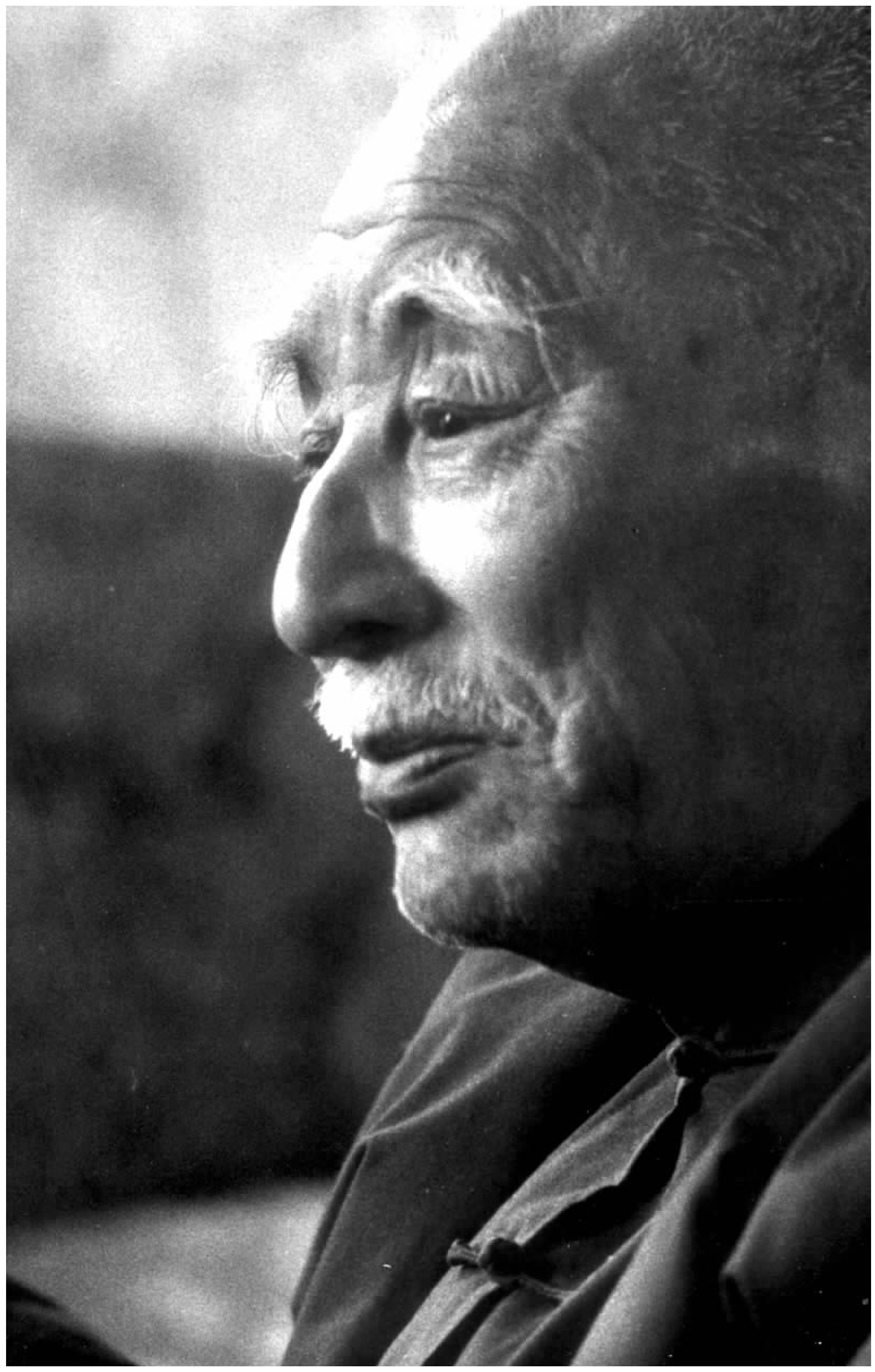
由于"胡风集团"的性质发生了根本性变化,《文艺报》原来组织、准备的从文艺理论和学术思想方面批判胡风的文章便不能用了。康濯回忆说,这以后他们主要只组织发表了三类文章。一是政治揭露和批判的,主要带有表态性质。二是揭发胡风集团的一些人在各个单位和各种工作岗位上的"反革命活动"的。三是分析批判胡风的思想发展和哲学根源的,"其中有的称胡风思想为反动思想或反革命思想,乃至国民党的法西斯哲学。还有的系统揭露、批判了胡风反革命理论的前前后后。"

运动之初,最急迫的当然是"主要带有表态性质"的"政治揭露和批判"的文章。《文艺报》自不例外,紧急组织了一批这类文章,康濯认为:"这些文章有的也写得不错,有的还揭发了一些胡风的材料,不过这些材料最多也就是对党和党的个别负责同志不满,讲的话很难听,但总谈不上反革命性质。于是这类文章就只好骂胡风恶毒、凶狠、疯狂、阴险等等,以致弄得编辑部的同志都纷纷诉苦";他承认,自己在修改这一类文章时也感到很难办。这一类文章他们发了六七十篇,从郭沫若、茅盾、楚图南、钱伟长、沈兹九、曹孟君、梅兰芳直到刘绍棠、李学鳌以及几位少数民族作家和一些读者来信,还转给了因来不及而没组织到更多表态稿件的《人民日报》的几十篇以及《人民文学》的几篇。这些"表态文章",《文艺报》发了四期,到十三期就打止,转而发表第二、三类文章。

因为事发突然,原本准备好的《文艺报》1955 年第 9 期只得暂停,与第 10 期合刊于 5 月 30 日出版。这期《文艺报》发表了近三十篇"表态文章",这些文章最长的不到 2000 字,多数不到 1000 字,是名副其实的"表态文章"。作者多为文化、学术、艺术界名人,依发表顺序为叶圣陶、梅兰芳、楚图南、钱伟长、沈兹九、白朗、曹孟君、贺麟、冯友兰、钟敬文、焦菊隐、罗烽、叶浅予、田华、吴运铎等等,还有在文学创作方面刚露头角的李学鳌、刘绍棠等。

这些"表态"都是"急就章"(编辑部 5 月中旬才约稿,5 月底就刊出),是作者们在第一时间的反应。但,尽管都是"千篇一律"义正辞严的谴责、批判、谩骂,其中某些文章还是表现出一些不同的"特色"。

冯友兰文章的特点是其较有"理论色彩",在这篇名为"胡风和胡适'异曲同工'"的短文中,他列举并简要分析了胡风和胡适的几个重要概念,得出了"胡风的思想本来就是最腐朽的主观唯心论。胡风的思想跟胡适的思想在本质上是一致的"结论。如胡适讲"无所不包"的经验,胡风讲"主观精神"。胡适的实用主义哲学是反理性的盲目行动主观唯心论,而"胡风底思想也正是这一类的东西。他们底思想来源,一部分可以上溯到德国法西斯所崇拜的哲学家尼采。胡风底思想更多一些尼采的神秘意味。"他进一步说:"胡适的思想所披的外衣是'科学'。胡风的思想所披的外衣是'马克思主义'。"胡适言必称杜威,胡风言必称马恩列斯。但是,胡适说他信奉杜威是真的,胡风说他信仰马恩列斯是假的,所以"在这一点上,胡风比胡适更为恶毒"。



叶圣陶 CFP/供图

贺麟这篇文章名为"剥去伪装",其特点是在 1000 多字的篇幅中有三分之一是作严厉的"自我批判"。他检讨说:"在解放初期,我也曾经误认思想进步得很快而其思想转变过程又为我所不了解的人为'投机'。在有一段期间,我也曾错认党中央负责同志为'有权有势'的人,而不愿靠拢他们,以避免'趋炎附势',当然更不愿响应党的号召写'千篇一律'的'应酬'文字了","现在想来,有过这些阻碍我进步、使得我工作受损害的错误思想,实不胜愧悔。因此我感到我们一定要提高警惕,坚决和胡风思想划清界限,老老实实、勤勤恳恳学习马克思列宁主义,愉快地接受思想上的社会主义改造,坚决和资产阶级唯心主义、个人主义作斗争"。如此这般,反映了不久前"思想改造"的深刻影响。

梅兰芳的"伪善的假面具和恶毒的真面目"虽只有 500 来字,但传统所谓"伶人"也对毫不相干的胡风案表态,本身就说明了时代的根本性变化,"演员"成为"干部",独立的"戏班子"不复存在。梅文一开始就老老实实承认:"胡风的文章很难读,最初我看了许多批评他的论著,还以为只是文艺思想的问题;听完了杨献珍、孙定国诸同志的报告,我才清楚地了解到他的反党思想的本质。读了舒芜的揭露的那些信件,我更感到以前的想法,是太天真了。"

但最有特色的,却是排在首篇的叶圣陶的表态文章。文章的题目就与众不同,非常中性:"看了五月十三日《人民日报》关于胡风的材料",几乎不能叫做"题目"。与其他文章那些慷慨激昂、义愤填膺的题目,如"暗藏的狼"(楚图南)、"绝不容许胡风继续欺骗人民"(钱伟长)、"凶恶的敌人"(白朗)、"一个疯狂的反党的野心家"(叶浅予)、"提高警惕,揭穿胡风反革命的阴谋"(田华)……形成鲜明对照。

更令人惊讶、甚至令人叫绝的,还是他"表态"的"艺术"。这篇文章不过千把字,但一开始,他就用足足三分之一的篇幅如此"铺垫"一番:"我看不懂胡风的文章。一个个字全认得,说的什么意思可不明白,只好放下不看。文章既然看不懂,他的哲学和文艺理论也就完全不了解","几个月来听了几次报告,读了报刊上批判胡风的文章。报告和文章里都引了许多胡风的语句,我看不懂的语句。经报告人和文章作者一分析,我才懂得胡风的哲学和文艺理论原来是这么一回事","前天的《人民日报》发表了胡风的'我的自我批判'和舒芜的'关于胡风反党集团的一些材料'。'我的自我批判'我还是看不大明白,不明白的地方在他今天到底怎样想。所谓'材料'是胡风给舒芜的一些信,因为舒芜给加上了提要、按语、注释,我大体看得懂。我看了这些信,不由得又骇怪又愤怒。"随后的几百字,当然也是把胡风严批一番。

梅兰芳认为胡风的文章很难读当在情理之中,叶圣陶可是公认的"语文"大家呀!他如此不厌其烦地反复强调自己看不懂胡的文章,是"经报告人和文章作者一分析"后才懂得胡风的哲学和文艺理论;而且,这些所谓"材料"其实是胡风给舒芜的一些信,似乎唯恐人误会,他还更进一步强调就是这些信件自己也是"因为舒芜给加上了提要、按语、注释"后才大体看得懂(梅兰芳都看得懂),用心颇深,意在告诉人们,也是告诉历史:他的看法、批判完全是根据这些报告、提要、按语、注释得出的。附提一下,中共中央党史研究室主办的《百年潮》杂志在 1998 年第 4 期发表了"胡风的私人通信如何成了罪证"长文,详细说明了这些信件的真实含意,以及它们是如何在先定性、后取证的情况下被加工,即叶圣陶所说"加上了提要、按语、注释"后,"顺理成章"地成为"反革命"罪证的。

叶圣陶不愧是著名的语文大家,文字浅近易懂、明白如水,却暗藏玄机。当然,如此表态不仅需要"艺术",其实更需要"胆魄"。

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

赫鲁晓夫与中苏交恶

■ 述弢 / 文

不久前,中央电视台与俄罗斯国家电视一台共同举办了名为"等着我"的中俄跨国寻亲大型公益节目。当初的骨肉至亲、同窗好友、异国情侣,在彼此音信隔绝、苦苦等待五六十年之后,终于奇迹般地相聚重逢,无不喜极而泣。此情此景,令人不胜唏嘘。同时也不免产生疑问:何以会出现如此骨肉分离、有情人难成眷属的悲剧?个中原因,主持人不便点明,或者说不说自明。其实,这一切都源于若干年前的中苏交恶。

建国之初,中苏友好深入人心,看苏联书,唱俄语歌,观苏联片,一时蔚然成风。以俄为师,走俄国人的路,几成既定的国策。然而好景不长,五十年代末期,两国即开始渐行渐远,最终发展到彻底决裂、兵戎相见的地步。这里,不能不提到一个重要的人物,那就是多年来在中国早已臭名昭著的赫鲁晓夫。



毛泽东与赫鲁晓夫

CFP/ 供图

赫鲁晓夫力主援华

被伟大领袖批为"很幼稚,不懂马列主义"的赫鲁晓夫,放牛娃出身,小学文化程度,参加过国内战争,从基层做起,经过多年的摸爬滚打,曾经担任过区委书记、市委书记、乌克兰共产党中央第一书记等职,颇受斯大林的重用,但似乎并未将他当成接班人来培养。斯大林去世时,赫鲁晓夫不过是莫斯科市委第一书记而已,党内排名不是很靠前。当时问鼎最高权力呼声最高的是贝利亚和马林科夫。岂料阴差阳错,倒让赫鲁晓夫拣了个漏,成为党和国家的第一号人物。让人大跌眼镜的是,赫鲁晓夫终其一生也不能动笔为文,随便写个批示或者便条都不免要犯拼写错误(也就是写错别字)。然而就是这么一位"白字先生",居然把苏联的事情办得轰轰烈烈,风生水起。至于他在治理国家方面的成败得失,这里按下不表。

且说赫鲁晓夫主政后,于1954年9月率团前来我国参加建国五周年庆典,并献上一份厚礼。苏联将4个股份公司的股份全部归还中国,并提前将旅顺港海军基地归还中国,增加对中国15亿的贷款,修建新疆铁路。来华前他召开中央主席团会议,决定大幅增加对华援助,并多方奔走,四处游说,促成了大量援华项目。可以说,历届苏联领导人中,数赫鲁晓夫对中国的援助最多,质量也最高。斯大林时期原定援建141项重点工程,这次又追加了15项,且质量提高,这就是奠定中国工业化基础的156个项目。

此外,苏联从1954年起,还派遣大批专家和技术顾问来华工作。1956年和1957年苏联专家的人数达到最高值,这也正好是我国完成第一个五年计划最关键的时期。苏联还向中国无偿提供大量的科学技术文献、教学大纲、工业制品的国家标准等等(只收取少量影印费)。并按出口优惠价格为中国设计制造了若干仪器、设施和设计样品。我国第一个五年计划期间,苏联将对社会主义国家科学技术援助的一半给了中国。在苏联的帮助下,我国第一个五年计划胜利完成。这段时间内中国的经济建设(社会总产值)以每年11%的速度递增。苏联和东欧援建的项目建成并投产后,我国国民经济的工业技术基础得以初步建立。

大规模向中国提供援助,也让苏联人民做出了牺牲。据测算,1959年对华援助的资金约占苏联国民经济总值的7%。假如用这笔钱修建268万套公寓,即可大大缓解苏联国内的住房短缺问题。赫鲁晓夫却顶住压力,执意援助中国,他认为社会主义阵营要能站住脚就靠中苏联盟,让中国强大了就等于苏联自己强大了,必须尽全力援助。1954—1956年是苏联对华援助的鼎盛时期。可以毫不夸大地说,在援助中国建设方面,赫鲁晓夫功莫大焉。

1956年2月,他在苏共第二十次代表大会上作了《关于个人崇拜及其后果》的报告。首次揭露了斯大林在政治清洗中滥杀无辜以及卫国战争中指挥失误等事实,报告在国际共产主义运动中引起轩然大波。同年10月,先后发生了波兰事件和匈牙利事件。中苏两国领导人在处理波匈事件中穿梭外交,配合默契。

1957年11月,莫斯科召开了世界各国共产党与工人党代表会议。毛泽东在会上出尽风头。他不用讲稿,即席发挥,语惊四座。一上来就提出了"东风压倒西风"这个似是而非的论断,说"敌人一天天烂下去。我们一天天好起来"。尤其令人匪夷所思的是关于核战争及其引起的后果的论述。他说:"如果爆发战争,要死多少人?全世界二十七亿人口,可能损失三分之一;再多一点,可能损失一半。不是我们要打,是他们要打,一打就要摔原子弹、氢弹。我和一位外国政治家辩论过这个问题。他认为如果打原子战争,人会死绝的。我说,极而言之,死掉一半人,还有一半人,帝国主义打平了,全世界社会主义化了,再过多少年,又会有二十七亿,一定还要多。"全场鸦雀无声。会后许多代表反应强烈。捷共中央第一书记诺沃提尼说:中国有六亿人准备损失掉三亿,我们呢?我们捷克斯洛伐克只有1200万人。波共中央第一书记哥穆尔卡也毫不掩饰地表示愤慨。

此外,毛泽东还在大庭广众之下随意评论苏联党内的分歧和矛盾,不仅让苏联领导人感到不满(米高扬示威性地站了起来,冲着中国代表团这边看),连旁观者也坐不住了。南共领导人卡德尔当场给本国代表团成员传了这样一张字条:"俄国人和中国人在国际共产主义运动中争当首领的斗争开始了。"

不过总体而言,中苏双方都认为这次莫斯科会议开得相当成功。赫鲁晓夫日后对身边人说,1957年11月毛泽东对他和苏共是很支持的,曾当众对我说:"好花还要绿叶扶嘛,你这朵花比我毛泽东好看,我这次到莫斯科就是来扶持你的。"赫鲁晓夫还说那次在莫斯科他与毛泽东相处和交谈都很愉快。

于是,1958年7月底,赫鲁晓夫兴致勃勃地再度访华,希望同毛泽东重叙旧谊。主要是就苏联对外政策向中国领导人征求意见。他认为中国作为社会主义阵营的第二大国,在国际共产主义运动中的地位举足轻重,苏联需要得到中国在政治上的支持。万万没有料到,这次会谈竟会不欢而散。

> 综观建国以来中苏关系反复曲折的发展历程,痛定思痛,不由得让人想到四个字:好为人师

毛泽东与赫鲁晓夫渐行渐远

会谈中赫鲁晓夫提出的观点和建议,几乎受到毛泽东的逐条驳斥。苏方译员在把赫鲁晓夫发言逐句译成中文时,毛泽东即露出异常反感的神情,并以鄙视的目光盯着赫鲁晓夫。赫鲁晓夫说列宁关于"帝国主义就是战争的根源"的论断已经过时,苏联将调整对外政策,可以同包括美国在内的西方国家在平等互利的基础上实行和平共处。毛泽东对此进行严厉驳斥。说帝国主义和一切反动派都是纸老虎,不值得害怕。中国永远不同以美国为首的帝国主义国家和平共处,将美国视为头号敌人。对列宁的论断丝毫不应怀疑,与不同社会制度的国家和平共处是有原则的,首先必须分清敌我。赫鲁晓夫明显地感到谈判气氛对苏方不利,不由得皱起眉头,也许他依稀看见苏中友好关系已经出现裂痕。此外,赫鲁晓夫在会谈中又不合时宜地提出了苏中建立"共同舰队"和在华设置"长波电台"这两个未经周密考虑的问题,更是火上浇油。毛泽东激昂慷慨地加以回绝,差点骂出声来。

莫名其妙地吃了一通闭门羹之后,赫鲁晓夫感到心灰意冷,遂匆匆打点行装,提前回国。本来双方讲好是秘密访问,不事声张,赫鲁晓夫也是秘密来华,谁知中方又临时提出赫鲁晓夫要公开回国,并在机场举行了隆重的欢送仪式,还搞了一个会谈公报。公报中说:双方"就目前国际形势中迫切和重大的问题……进行了全面的讨论,并且取得了完全一致的意见。"这是怎么一回事呢?原来此乃毛泽东的精心设计。赫鲁晓夫走后不久,中国即开始了万炮齐轰金门的军事行动。赫鲁晓夫事先并不知情,但公报却让美方产生了错觉,杜勒斯更认为"中国对金门的军事行动""很可能是毛泽东和赫鲁晓夫7月末在北京会晤时达成一致的行动"。这也正是毛泽东所期待的效果:让美国感到中苏同盟的压力而袖手旁观。这次引发远东危机的重大军事行动,事先连个招呼都不打,置中苏军事联盟于不顾,压根儿没把赫鲁晓夫放在眼里。本来赫鲁晓夫费尽心机,使得与美英两国关于禁止核武器试验的谈判好不容易有了实质性的进展,号称盟友的中国却来了这么一手,弄得赫鲁晓夫里外不是人,颇有一种被人给卖了的感觉。更重要的是1958年的台湾海峡危机表明,中国的外交方针已经背离了莫斯科宣言的和平原则。

1959年9月15日,赫鲁晓夫开始对美国的访问。访美归来后,又于9月30日匆匆率团访华,参加中华人民共和国成立十周年国庆观礼,希望借此机会与毛泽东握手言和,消除分歧。在苏方的提议下,举行了双方领导人的会谈。会谈开始,赫鲁晓夫即向毛泽东解释一年前苏联为什么要提出军事战略合作计划(长波电台和联合舰队),并阐明苏联新的对外政策的立场。他或许以为时间过去了一年,毛泽东和中国领导人对苏联的立场应该有所理解,态度也有所转变吧。毛泽东神情严肃,在赫鲁晓夫讲完话后立即进行反驳,说中国共产党不能赞同苏联共产党的立场,因为那是与马列主义路线、国际共产主义的正确路线背道而驰的。还说苏联的立场和路线实质上是现代修正主义,而现代修正主义的实质就是对马列主义的背叛(好大的帽子!)。至于说到苏中两党关系,中国共产党希望与苏联共产党在坚持马列主义真理并与本国革命实践相结合的基础上实现新的团结。还说这是个原则问题,不能含糊。

毛泽东示意让中共中央政治局委员、外交部长陈毅发言。陈毅措词更加尖锐,一上来就指责苏联搞大国沙文主义,苏联共产党以老子党自居。苏联所说的与社会制度不同的国家实行和平共处,实质上是同美帝国主义搞和平外交的政治游戏。他怀疑苏共对中共的立场是苏联与美国密谋碰头的结果,是合伙出卖和孤立中国。

陈毅措词强硬的发言明显伤了赫鲁晓夫和其他苏联领导人的面子,这点毛泽东有所觉察,却并未加以制止。赫鲁晓夫立即对陈毅的发言进行了同样强硬的驳斥。他已心知肚明,此次与中共的谈判徒劳无益。原本希望通过会谈改善两党的关系,看来是无法做到了。他知道中国共产党已经不可能服从苏联共产党,也不肯听从苏共哪怕是出于善意的建议。毛泽东铁了心要走自己的路。苏中两国之间"牢不可破的"友谊不久即将成为泡影。(关于这两次会谈的详情,可参看顾达寿著《直译中苏高级会晤》,当代中国出版社2010年北京版)

要帮赫鲁晓夫走上正确的道路

古人云:知己知彼,方能百战百胜。50年代中后期,赫鲁晓夫在中苏关系上屡遭败绩,且战且退。除了其他因素之外,主要原因恐怕是对于中共、尤其是对毛泽东缺乏深入之研究,总是一头热。他哪里知道,1958年的毛泽东和1954年他初次见到的毛泽东,早已不可同日而语。中共建政之初,百废待兴,困难重重,领导人如履薄冰,较为谦虚谨慎,特别珍视中苏友谊和苏联援助,自然将来访的赫鲁晓夫待若上宾。短短几年时间,中国初步建立起工业基础,国防事业也有了长足的进步。几次惨烈的政治运动,又把党内党外、知识分子整得服服帖帖,没人敢说半个不字。毛泽东豪情满怀,底气十足,据他自己说1956年提出"十大关系"时,就想"苏联和中国都是社会主义国家,我们是不是可以搞得快点多点,是不是可以用一种更多更快更好更省的办法建设社会主义"。那几年,社会主义阵营内部也不太平,频频出事,搞得赫鲁晓夫疲于奔命,积极寻求政治支持,在这个节骨眼上,中国可是给他帮了大忙,赫鲁晓夫感恩不尽,除积极加强对华援助外,还让毛泽东在1957年11月的国际共产党与工人党会议上独领风骚。从莫斯科归来,毛泽东对身边人员说:"和平时期的经济建设,难道比打败蒋介石的800万军队还困难吗?"(《叶子龙回忆录》,中央文献出版社200年北京版第187、213页)1958年成都会议上,他说:"我们人多,政治条件不同,我们可以比他们快。"4月15日宣布"10年可以赶上英国,再有10年可以赶上美国"(《毛泽东文集》第七卷第365—376页),此后赶超速度一再提高,6月23日在一次会上提到钢产量时说:"到1962年,可以达到7500万吨至8000万吨,赶上英国不要5年,两三年就可以了。5年可以赶上苏联,7年,最多10年可以赶上美国。"(薄一波:《若干重大决策和事件的回顾》,中央党校出版社1993年北京版693—695页)

生产力上去了,生产关系也不能落后。这也难不住咱们。1958年在全国范围内搞人民公社化,8月北戴河会议通过的决议中说:"我们应该积极地应用人民公社的形式,摸索出一条过渡到共产主义的具体途径。"(中共中央文献研究室编《建国以来重要文件选编》第十一册,中央文献出版社1995年北京版第450页)毛泽东还不无得意地说:"苏联已经搞了41年,再搞21年还没有过渡,落在我们的后头,现在已经发慌了。"(吉林省档案馆,1/1,14/72)

1959年8月,毛泽东在一个批件中写道:"一个百花齐放,一个人民公社,一个大跃进,这三件,赫鲁晓夫们是反对的,或者是怀疑的。我看他们是处于被动了,我们非常主动,你看如何?这三件要向全世界作战,包括党内大批反对派和怀疑派。"(《建国以来毛泽东文稿》第八册第360—391页)

1959年12月,毛泽东又在一个讲话提纲中指出:"马克思主义、列宁主义大发展在中国,这是毫无疑义的。""赫鲁晓夫们很幼稚。他不懂马列主义,易受帝国主义的骗。""他有两大怕:一怕帝国主义,二怕中国的共产主义。他怕东欧各党和世界各共产党不相信他们而相信我们。"(《建国以来毛泽东文稿》第八册第601—602页)

可见,毛泽东认为中国已经找到了一条直接过渡到共产主义的途径,很有必要在全世界推广。他要帮助赫鲁晓夫走上正确的道路。

1960年4月,在列宁诞辰90周年之际,中国接连发表《列宁主义万岁》、《沿着伟大列宁的道路前进》和《在列宁的旗帜下团结起来》三篇文章,不指名地批评苏共关于和平过渡、战争与和平等观点,揭开了中苏大论战的序幕。1960年6月,苏共在布加勒斯特会议上给中共中央的《通知书》中,驳斥了《列宁主义万岁》等三篇文章的观点。

1963年3月30日中共中央收到苏共中央的来信。4月3日,毛泽东带病在家中主持政治局常委会议,决定发动对苏共的全面批判,与苏共翻脸。4月4日,《人民日报》奉命将苏共这封两党之间内部往来的信件发表出来,自此,两党之间的争端就完全公开化了。

代价与教训

当时,我国在国际共运中非常孤立,只与少数亚洲国家的共产党还有往来。为了争取其中一些党的积极表态,我国先后征求了缅甸共产党、马来西亚共产党、泰国共产党、新西兰共产党、北朝鲜共产党的意见。据吴冷西在《十年论战(1956－1966)——中苏关系回忆录》中披露:1963年曾派要员带上此文的草稿和提供200亿人民币经济援助的承诺赶赴越南,以巨额经济援助换取越共支持中共的立场。这项开支相当于当年国民收入的五分之一、财政收入的60%!堪称大手笔。

1963年9月6日至1964年7月14日,《人民日报》和《红旗》杂志编辑部先后发表了《苏共领导同我们分歧的由来与发展》、《关于斯大林问题》、《南斯拉夫是社会主义国家吗?》、《新殖民主义的辩护士》、《在战争与和平问题上的两条路线》、《两种根本对立的和平共处政策》、《苏共领导是当代最大的分裂主义者》、《无产阶级革命和赫鲁晓夫主义》、《关于赫鲁晓夫的假共产主义及其在世界历史上的教训》等9篇评论苏共中央公开信的文章。号称"九评"。

此后,苏方撕合同撤专家,中苏关系急剧恶化。70年代,苏联在中国边境陈兵百万,大有一触即发之势。

综观建国以来中苏关系反复曲折的发展历程,痛定思痛,不由得让人想到四个字:好为人师。

1949年3月,毛泽东曾在中共七届四中全会上告诫全党:务必使同志们继续地保持谦虚、谨慎、不骄、不躁的作风,务必使同志们继续地保持艰苦奋斗的作风。

岂料话音未了,刘少奇就在11月19日世界工联亚洲澳洲工会会议的开幕词中大谈"中国道路",将其简单概括为统一战线、共产党领导和武装斗争的公式,而且断言这一道路不仅在中国适用,对世界落后国家和民族同样适用,因为"在殖民地半殖民地,人民如果没有这样的武装来保护自己,就没有人民的一切"。全场哗然。然而,"中国道路"却得到斯大林的首肯,在他的推动下,中国周围一时烽烟四起,朝鲜战争和越南战争纷纷爆发。援朝援越,让中国人民付出了沉重的代价。

后来好不容易有了几年平稳的发展,综合国力和人民生活水平逐渐提高,出现了欣欣向荣的局面。这时,领导人又故态复萌,自己国家还处于探索、试错的阶段,生产力发展水平也极为低下,便迫不及待地向全世界传授如何直接过渡到共产主义的经验。

1989年5月16日,邓小平在会见来访的戈尔巴乔夫时说,他自己在那场大论战中也是当事人之一,扮演了"不是无足轻重的角色",经过二十多年的实践,现在回头过来看,"双方都讲了许多空话","我们也不认为自己当时说的都是对的"。

寥寥数语,对那场声势浩大的反修斗争做出了恰如其分的评价。早知如此,何必当初?

(本文写作过程中,多处参考了杨奎松、沈志华、李丹慧著《中苏关系史纲》,特此致谢。)

狐狸分饼的故事

■ 张木生 / 文

官产学媒的主流认为，当今社会的主要矛盾是人民群众日益增长的对公共产品的需求与公共产品供给不足的矛盾，对老百姓欠账太多的认识是对的，但由此演绎为主要矛盾是颠因为果。如果要说中国当今社会的主要矛盾，党中央的新政取向已很明确：立党为公、执政为民和立党为私、执政为权的矛盾；社会主义和谐社会和非和谐社会的矛盾；五统筹与非五统筹的矛盾；新“三民主义”与利益集团垄断财富的矛盾。一句话，科学发展观与非科学发展观的矛盾。发展是硬道理，但发展的制度安排并不是没头苍蝇。

社会财富增长快，为什么国富民不安，民富国不强，盛世不太平？以往由国家负担的城镇居民住房和就业人口的医疗、教育等包袱已甩掉。20 多年没有发生战争和严重的自然灾害。这都表明，改革开放 30 年来，国家经济实力大为增强，是历史最好时期。社会财富的快速增长构成公共品生产的首要条件。

而公共产品供给不足，原因是非生产性支出和投资比重过大。据《证券时报》2006 年 2 月 9 日的一篇文章披露：中国财政支出中最容易膨胀的部分是行政公务支出和直接投资，中国行政公务支出和直接投资占财政总支出近 50%，而美国仅占 17%。另一方面，社会保障、教育、医疗卫生等事关公民切实利益的部分，成为中国财政支出中最不容易膨胀的部分，只占财政总支出的 25%，而美国则占 75%。2005 年，中国政府机构的行政管理费用约 7000 亿元，比 1978 年增长了 140 倍多；行政管理费所占全国财政总收入的比例，从 1978 年的 4% 上升到今天的 24%。而在国外，行政管理费一般只占财政收入的 3%~6%。全国政协常委任玉玲在“两会”上也指出：“我国的行政管理经费增长之快，行政成本之高，已达到世界少有的地步。从 1978~2003 年的 25 年间，我国行政管理费用已增长 87 倍。行政管理费占财政总支出的比重，在 1978 年仅为 4.71%，到 2003 年上升到 19.03%，这个比重，比日本的 2.38%、英国的 4.19%、韩国的 5.06%、美国的 9.9%大大高出，而每年还在以 23%的速度大幅增长。”统计口径虽有差异，结论是一致的。

腐败造就了制度成本巨大。国内报端不时披露，豪华办公楼，越盖越多；公务员超编，冗员难减；公款送礼，屡禁不止。所耗费用不仅远远超过军费开支，更比教育和医疗经费加起来还要多。《财经》杂志披露，2004 年中国药监局受理了 10009 种新药申请，美国 FDA（食品药品监督管理局）仅受理了 148 种。《南方周末》登载《“万种新药”背后的诱惑》一文指出：国家药监局每年受理的“万种新药”当中，绝大部分属于各种仿制药，乃至改变剂型等改头换面的所谓“新药”。例如，一种核心成分为青霉素的感冒药针剂，成本仅六角钱，加入一点其他药品成分后，价格狂升到 150~600 元；中国制药企业热衷于申报“新药”，因为一旦拿到新药批号，企业可以自行定价，卖个好价钱。市场疲软，突然惊现公共品不足，并以此认为中国当今社会的主要矛盾是公共品匮乏。揭开表象，发现了利益集团对社会财富的垄断，即对公共品的巧取豪夺，才是制度性腐败的深层原因。

举一个众所周知的例子：取消农业税给中国 9 亿农民带来的好处，早已被这两年的化肥、农药、柴油、薄膜、种子等农用生产资料涨价所抵消。中国社科院 2005 年的调查分析，中国经济的高速发展，资本贡献率为 28%，技术进步和效率提升仅 3%，而劳动力的贡献率为 69%。“上下交争利而国危”。关键是改变比较优势，国家集中一切人财物的优势，进行核心技术的“赶超战略”。这是“国计”，而对待“民生”只能是“发展为了人民、发展依靠人民、发展成果由人民共享。”只有人民安居乐业，国家才能长治久安。

而现实是，在利益导向下，一些由国家办的执行义务教育的小学和中学嫁接了私校，成为“校中校”、“名校办民校”，接通了公共品变成私人品的管道，巧立名目地乱收费，这样发展下去，不要几年，公共品变成私人品，学费大幅度的提高不言而喻。与此同时，许多主流学者认为，高等教育、职业教育、远程教育等如果也是公共品，既不符现实需要，也不具备国家财力的保障。这些教育应是个人对未来前途的投资，是充满竞争性、排他性的金字塔塔尖，即私人品。表面看，大理不亏。但在西方，哈佛、剑桥都有名人的孩子，巨富的孩子通过各种基金，成绩不好也能就读名牌大学。如果我们不承认大学的“半公共产品”性质，那么，普通工人、农民的孩子无论如何学而优金榜题名，由于没钱也与名校无缘。

“端起碗吃肉，放下碗不再骂娘”的知识分子越来越少，学校、医院、研究所再不是被金钱遗忘的角落。因为这些人，没工夫发牢骚磨嘴皮子了，大环境驱使许多人加入了腐败行列，懂得抓紧时机，充分利用或熟练应用所掌握的资源或权力进行交换，哪怕他只是一个小小的办事员或大衙门里的小门房。医生用收取病患的“红包”或使用新药的“回扣”去支付孩子高昂的学费，老师和教授们去医院看感冒要做名目繁多的检查，花了几百元医药费。招标立项敛钱收租分红走穴的一流们，与时俯仰，人见人爱，也可和款、腕、星比肩。极而言之，最近几年党校老板班火爆，60 多期培训了近万名老板。老板们为了“充电”，总结得也精辟：“党校为学员与领导、学员与专家搭建了沟通的平台，不胜荣幸。”而弱势群体，如刚刚得到免除农业税好处的农民，还未来得及从免税喜悦的酒醉状态中清醒，胜利的果实，已被农业生产资料价格新一轮狂涨吃掉。农业生产资料价格上涨的成因又是电、煤、原油、运输等价格的上升，生产和掌握这些资源的大多是国有企业，为了自身利益，毫不犹豫地把涨价的因素转移出去，最终落在 9 亿农民身上。因为垄断企业的产品销售价格不由市场决定，由垄断企业自定。现在大家都在问，猪牛肉为什么这样贵，农副产品涨价为什么这样狂？通货膨胀的板子打到农民屁股上。其实对中国特色略有常识的人都知道，农民根本没赚到钱，还在减少存栏，甚至将奶牛当肉牛卖。

国际原油价格上涨，并没有削薄中国石油巨头的利润：中国三大石油巨头公布的企业半年报显示：2005 年上半年，中石化在叫苦声中狂赚 180 亿元，比 2004 年同期增长 20%；中石油的净利润为 616 亿元，比中石化的 180 亿元高出三倍多，中海油的净利润为 118 亿元。

国有垄断之罪，提法很煽情，但却是误导。面向世界，石油、铁矿砂都供大于求，而价格却翻着疯狂的跟头，有如烈马脱缰，一路成倍上涨。再精明的经济学家，也画不出一条符合市场规律的成本效益曲线图。现货跟着期货走，期货跟着投机走，投机基金集中在美国，本质上是美老大说了算，别说中国没有定价权，欧盟也眼看着美国 2.1 美元成本的国内石油封存不采高价进口，美国大石油公司利润丰厚。垄断并不可怕，怕的是利益集团火中取栗，强者通吃。以垄断之矛对垄断之盾，将超额垄断利润、超额税收贡献给人民，就功德无量，什么错都没有。问题是，在这里，社会公平、正义、平等等普世价值早已摈弃出局，只剩下赤裸裸的掠夺和交易。社会机体的腐败越过个体的局部范围，越演越烈，渐入膏肓。

用不着科学问、掉书袋、卖弄理论，也用不着旁征博引，细密考据。我提供的基本数据如铁铸事实，使我可以直抒胸怀，直白、痛快地告诉读者，这 28 年来，公平如挤牙膏，富人一碗等于穷人一锅，都是狐狸分饼惹的祸。谁看了这些铁铸一般分配潜规则能不怦然心动，热血上涌，有如大梦初醒？

历史很新也很旧。狐狸给两个



《改造我们的文化历史观》
张木生 / 著
军事科学出版社
2011 年 4 月
58 元

> 这 28 年来，公平如挤牙膏，富人一碗等于穷人一锅，都是狐狸分饼惹的祸。谁看了这些铁铸一般分配潜规则能不怦然心动，热血上涌，有如大梦初醒

小熊分饼，一块大饼分两半，左一口右一口，为了“公平”左右开弓不断啃下去，最后看似公平了，大头已落入狐狸的肚中。我们也知道《一仆二主》的故事，由于两个主人只能依靠一个仆人，最后的结果是仆人异化为真正的主人。好坏人的故事，讲了千百年，不仅小孩爱听，大人也爱听。“郎顾之争”顾雏军入狱，故事本已划上暂时的句号。郎咸平没完没了，如同《皇帝的新衣》中的小孩，正因为他是香港小孩，才敢来大陆说出实话，不用学成年人必须指鹿为马才能被皇帝放过。郎咸平意犹未尽画蛇添足，最近又讲了一句“中国的世界工厂，比资本主义的工厂更血汗”，马上就有理论权威深揭猛批，上纲上线，一言以蔽之，这种反思改革开放就是否认改革开放，而改革开放是硬道理里面的硬道理，管着所有的软道理！义正词严的批判，让人产生错觉，好像郎咸平是散布自由化精神污染的党政干部。结果，郎小孩告饶说得好：“我学的是资本主义经济学，工作在资本主义社会，我从来不是马克思主义者，我从事的是会计师的审计评估，如今，在发达的资本主义国家内部也没有人敢像中国这样化公为私，敢像我们这样。”

权威批郎，向风车举剑而所向披靡。只是选错了对象。

社会主义市场经济，绝不是主流经济学家的定义：市场经济＋社会公正＝社会主义。社会主义是整个逻辑展开的前提。小平同志的经典语言：2049 年之前，中国都是不够格的社会主义，将来富裕了，解决两极分化，比改革开放更困难。我的理解，社会主义初级阶段，绝不是垃圾桶，什么资本主义的东西都可往里装，而是要驾驭、领导那些不得不存在的资本主义。首先要解决谁领导？为了谁？真共产党领导，真为人民服务，玩真格儿的。“公有制为主体，国有企业为主导”，也绝不是一句空话。国民党跑到台湾之后，资本主义在台湾也曾有“四小龙”之首的辉煌局面，但逻辑前提是依附美国。共产党人领导 13 亿中国人民的制度安排，大是大非，大本大源，是国家的统一，民族的团结。作为后发型国家，不做帝国主义的附庸，又没有当帝国主义的身板，资本主义的路在中国就走不远，走不通。只有共产党人信仰无比坚定，才能领导 13 亿人民共同富裕。有了我们这样的税收局面，才有可能出现 2006 年，中央财政支持“三农”的资金 3394 亿元。2007 年 3917 亿元，还要增加农村义务教育经费 395 亿元，新型合作医疗 101 亿元。但是，还不够，还要更多些，我们对人民欠账太多。仅举一例，农民有 2 亿多亩土地为城市化而奉献，这种不可再生的稀缺要素价格呈几何级数增长，其价几何，还是为读者留出想象的空间。

世界上农业最成功的美国，也离不开国家的财政补贴。与工业比，农业本来就是弱势产业。没有我们这种财力的迅猛发展，根本不可能有新农村建设和新型的城市化发展。只有中国式的财力集中，才有可能在不远的将来，让中国的弱势群体每年增加 1 万亿人民币的内需。多希望这一天早点到来，中国的“弱势群体”哪怕种草种树，生态环保型生产，科教文卫服务型生产，基础设施建设，架桥铺路，公共产品型生产，他们生产出的 GDP 肯定是绿色 GDP，他们的消费肯定是资源节约型消费，节能、节水、节电、小户型居住。他们的子女接受教育多数也是职业技能型教育。他们的内需上去了，中国经济畸形外向的病态才能够改变。伟大的复兴计划，只有靠社会主义的宏观调控，并使用另一手，国家集中财力，计划大力推动。只靠市场经济，在中国解决不了充分就业问题，相反，大量存在的产业后备军，是市场经济的发展前提。2500 万人要在今年就业，国家尽最大努力解决 1200 万人，光毕业的大学生就有 500 万！上海大学生就业工资是全国最高的，也只有 1000~2000 元。劳动与社会保障部部长田成平坦言，2007 年新增求职人员 2400 万人，将有一半“新人”找不到工作。

最近，温铁军、林毅夫撰文认为，劳动力作为过剩生产要素，打工者每年每人给城市提供大约 2 万元人力资本的贡献，占经济发展的 50% 以上。这种比较优势理论，与樊纲近期提出的非民粹主义增长，共同构建了完整的逻辑。当年马克思批判扎伊尔资本带来利润、土地带来地租、劳动带来工资的庸俗经济学。我们也清楚，这种鼓吹资本奴役劳力的庸俗经济学，在今天的中国不仅不可避免，还有用有效。但知道资本对劳动的奴役，而乐此不疲地鼓吹这种比较优势、比较成本者，就是资本的奴才了。城市化和新农村建设，4000 万农民失地、失业、失去最后的社会保障。许多城市都明确提出：吃饭靠财政，发展靠土地，“经营城市就是经营土地”，土地已变成第二财政。“中国的比较优势”对资本具有挡不住的诱惑，经济学家津津乐道不断鼓吹的比较优势，也是哈耶克的同行口口声声所要的“骗出一个好制度”。

超越“左”、“右”，实说实话，人微言轻，藉两首古诗结束。一首是明末陈恭尹的《读秦记》：“谤声易弭怨难除，秦法虽严亦甚疏。夜半桥边呼孺子，人间犹有未烧书。”黄石公传张良《素书》而助刘邦成霸业。一首是王渔洋读《聊斋志异》：“姑妄言之姑听之，豆棚瓜架雨如丝。料应厌作人间语，爱听孤坟鬼唱诗。”人间不讲人话真话，有情有义的真话反而要藉“鬼狐”而言之。

加勒比的愁容骑士

■ 吉力 / 文

1930 年，一场罕见的飓风袭击了多米尼加共和国，死伤惨重，幸存者遭受着瘟疫的威胁，都城圣多明各的上空为焚烧尸体的黑烟所笼罩。比天灾更悲催的，是源起华尔街的经济危机，糖价飚跌，重创了这个加勒比海小国的脆弱经济；比糖价飚跌更悲催的，是特鲁希略·莫利纳将军依仗淫威、通过舞弊手段成功当选该国总统，他以国为家、自封圣贤的荒唐事迹，实在比拉美文学还要精彩。

这就是多米尼加青年胡安·博施从欧洲游学回来后，看到的满目疮痍的祖国。胡安·博施于 1909 年出生在一个西班牙移民的家庭。得益于家中的藏书，他自小熟读西班牙文学经典，在热带的海岛上想象卡斯蒂利亚高原的广袤平野，想象正直高贵的勇士熙德，或是屡败屡战的愁容骑士堂吉诃德。受这些西班牙英雄战斗精神的感染，血气方刚的博施不满足于做一个文学青年。他的文笔能写出细腻动人的故事，也能露出犀利锋芒，写杂文抨击时政。文字是用来揭露事实的，而不是用来遮掩事实的。就像堂吉诃德拍马举枪冲向风车一样，博施用文笔挑战强权，因而吃过几个月的文字狱。当他闻知特鲁希略有意用官位收买他时，却选择了出境流亡。

曾被美国国务卿赫尔盛赞为“中南美洲最伟大的人物之一”的特鲁希略把多米尼加共和国变成了他的王国。圣多明各被改名为“特鲁希略城”；邮票和市镇的大小广场上，遍布特鲁希略大元帅的形象；这个国家的白糖、水泥、面粉、春药、连锁妓院、航运公司……都使用同一个牌子：特鲁希略；特鲁希略的儿子尚在襁褓之中就被授予上校军衔；特鲁希略开动专政机器消除异己，一旦机器失灵，背后还有强大的美国海军陆战队……

胡安·博施在海外一边创作小说，一边继续从事政治活动，甚至在古巴参与策划了一次打回老家去的军事远征。虽然在敌对势力的重重阻挠下，起义队伍出师未捷，

> 胡安·博施终究只当了七个月的总统，却留下五十多部著作，成为拉美文学地图上一颗耀眼的坐标。权力终究是暂时的，思想却可以永恒。在这个意义上，文字战胜了政治

武器被古巴当局悉数没收，博施还是没有放弃战斗的决心。在流亡途中，他也结识了来自拉美各国的同道友人，其中就有切·格瓦拉。他们聚在一起喝啤酒、骂暴君，也思考着美洲的宿命：难道拉美在摆脱欧洲殖民奴役后，注定要沦为美利坚合众国的后院吗？

1959 年，古巴革命的胜利改变了美洲的权力版图，博施预见到一个革命年代的到来。他给特鲁希略去信说，以历史的眼光来看，他在多米尼加共和国的政治使命已经终结了。1961 年 5 月，已经失去美国政府支持的特鲁希略遭暗杀身亡，留下了 9600 根领带、2000 套西服、存放在瑞士银行私人账户中的 5.3 亿美元存款，以及一整个国家。在外漂泊二十多年后，胡安·博施终于重回祖国。在多米尼加共和国史上第一次真正的民主选举中，博施顶着被无端指责为“亲苏分子”的压力，击败保守势力，当选为共和国总统。

很多多米尼加人至今还很怀念胡安·博施总统当政的那段岁月，认为那是共和国历史上最开明进步的一个时期。博施将他多年的政治理想付诸实践：农村土改、增加工人工资、推动出台一部照顾到社会上各个弱势群体权益的新宪法。博施总统虽多年在外，乡音未改。他在小说创作中描绘自小熟知的乡村世界，将最富多米尼加味的口语词汇运用自如，也能将这些土话用到他时常发表的电台讲话中。他就像一个和蔼的老师，用最通俗的方式向民众解释政治思想，让目不识丁的人也能理解政府的所作所为，让他们明白，每个人都是公民，这个国家是属于全体公民的。

胡安·博施只当了七个月的总统。作为国家元首，他甚至都没顾得上领取第一笔工资。

他的新政激怒了在特鲁希略时代过着幸福生活的既得利益集团：大庄园主、天主教会和军队，以及唯恐出现第二个古巴的美国政府。1963 年 9 月，维辛伊维辛上校发动政变，军人们很快掌握了政权，军政府迅速得到美国的承认，胡安·博施在军官的押送下再次走上流亡之途，栖身于波多黎各。

在革命失败的阴影中，博施与同样流亡海外的西班牙哲学家玛丽娅·桑布拉诺通信。桑布拉诺为他经历的悲剧，为拉美革命的多舛命运抱憾不已，而博施则以弟弟的口吻告诉桑布拉诺说，不管她在何方，过得怎样，她的光芒都照耀着他继续走下去。此时，在加勒比海的另一个岛上，社会主义革命正在艰难行进，切·格瓦拉准备告别古巴，开始下一段征程。也是在这个时候，热心向往左翼革命的哥伦比亚作家加西亚·马尔克斯正在墨西哥城酝酿着巨著《百年孤独》的腹稿。他曾承认，在文学创作上，他把胡安·博施奉为自己的老师之一。

军事政变仅仅两年后，海岛上空的政治风云再次激荡，同情革命的青年军官发动起义，民众涌上街头，要求恢复胡安·博施的合法总统席位。传奇的是，这场起义的发动者，正是两年前负责把博施安全送出国境的卡马尼奥上校。见后院起火，美国政府一面派海军陆战队亲往镇压，一面将博施强行限制在波多黎各境内。博施在愤怒中瞪圆了他的蓝眼睛，清瘦的身形更显孤独。

此时有记者通过电话问他：“你是美国的敌人吗？”

“我是美帝的敌人，不是美国的敌人。”博施回答说，“任何一个读过马克·吐温的人，都不会与美国为敌。”

在外国占领军的监视下，多米尼加共和国重新进行总统选举，虽然胡安·博施获准回国参选，他清楚地预料到，在这样的情形下，即使获胜，军事政变的闹剧仍会重演。最终他在竞选中失败，再次离境走上流亡之途。此后虽然他数次尝试重回政坛，终究玩不过惯使阴招的职业政客，七月执政，遂成传奇。

流亡成了胡安·博施生命的主题。且看他的小说作品的标题：《流亡前短篇小说集》、《流亡期间短篇小说集》、《续流亡期间短篇小说集》……在这最后一次流亡途中，他的文笔更为深沉，写出了他最重要的几部论著，如《从克里斯托弗·哥伦布到菲德尔·卡斯特罗》和《加勒比，帝国的边界》。博施指出，自哥伦布登陆西班牙岛的五百年来，加勒比海一直是西方群雄逐鹿的重要战场，也是物产丰富的殖民地，由此形成加勒比诸国文化各异、语种繁多、人种构成极为复杂的现状。这五百年是帝国争斗的历史，也是加勒比诸岛上所有不甘为奴的人反抗压迫、追求独立与自由的历史。他要唤醒这些色彩斑斓的族群的民族意识，他们毕竟有着共同的根源，分享共同的命运。

四百年前，孤独的塞万提斯终究没能实现远赴美洲的理想，却留下奇情异想的《堂吉诃德》，塑造了后世多少英雄的精神气质；毕生满怀政治理想的胡安·博施终究只当了七个月的总统，却留下五十多部著作，成为拉美文学地图上一颗耀眼的坐标。权力终究是暂时的，思想却可以永恒。在这个意义上，文字战胜了政治。（本文作者现为墨西哥学院访问学者）

辛亥革命研究的以讹传讹

■ 张耀杰 / 文

1997 年,湖南师范大学历史系教授饶怀民,在《华中师范大学学报(人文社会科学版)》第 2 期发表《黎元洪委任李燮和为“长江下游招讨使”质疑》一文,其中写道:史学界普遍认为,李燮和在辛亥上海光复中被湖北军政府都督黎元洪委任为“长江下游招讨使”。本文据史实对此予以否认。理由有三:其一,李是在武昌起义之前赶赴上海的,那时湖北军政府尚未成立,黎自然无从就任都督,根本不存在委派李出任长江下游招讨使的可能。其二,李在上海光复前后,担任过六个总司令职务,但没有一个职务是由黎委派的。其三,李被黎委任为长江下游招讨使一说,系陈其美散布之谣言。而在笔者看来,饶怀民列举的前两个理由是能够成立的,第三个理由却是莫须有的过度解释。

李燮和的兵不厌诈

1911 年 9 月 24 日是农历八月初三,武汉地区的革命党人,在位于武昌三道街中段胭脂巷 11 号的共进会机关部聚会,商议发动武装起义。蔡济民发言说,元朝末年,陈友谅在湖北沔阳发动起义时,曾经用中秋月饼传递消息,从此就有了“八月十五杀鞑子”的民间传说。孙武、查光佛等人认为八月十五当天,满人肯定会加强警戒,建议把起义日期推迟到八月二十三日,也就是阳历的 10 月 14 日。与会各人散会后分别奔走联络,八月十五武装起义的消息,很快传遍了周边地区。

当时从上海返回湖南安化(今涟源市)看望母亲的光复会领导人李燮和,因为受到湖南官方的通缉追捕,只好逃往湖北隐藏在汉口租界区。作为一名通缉犯,他在此期间很有可能秘密联络了正在酝酿筹备武装起义的共进会和文学社的革命党人,却完全没有可能与时任清军第二十一混成协协统的黎元洪直接接触。用他自己 1912 年 3 月写在《上孙大总统请辞光复军总司令辞呈》里面的话说:“司令于上年八月十五日由武昌赴沪,因念上海属东南要区,吴淞为长江门户,欲规划东南,接济内省民军饷械,断清军运输之路,截萨军舰队后援,非得吴淞、上海不可。当即创设机关,密制炸弹,购械筹饷,组织秘密军队,号光复军。游说淞、沪各处兵警,联为一气,遂于九月十三日,一鼓而光复上海,……”

由此可知,李燮和是在武昌首义还没有爆发的 1911 年 10 月 6 日中秋节这一天,匆匆离开武昌前往上海的,他的目的是在上海以及周边的吴淞等地,组织光复军配合武昌首义。

李燮和抵达上海后,立即在锐进学社召集光复会骨干尹锐志、尹维峻、王文庆、陆翰文等人,就地筹备武装起义,并且拍发电报向东南亚华侨紧急募集起义经费。紧接着,武昌方面传来 10 月 10 日首义成功、黎元洪就任鄂军都督的消息。满清朝廷也于 10 月 12 日命令陆军大臣荫昌督率两镇陆军、海军提督萨镇冰督率军舰、长江水师提督程允和督率水兵,前往武昌实施镇压。在这种情况下,李燮和仅仅以光复会及光复军的名义,是不足以号召并且统率上海周边的军警武装的。于是,他遵循中国自古就有的“兵不厌诈”的传统,开始“诡称”自己“自武昌来,已约敢死队若干人,赢粮接济矣”。

这一说法最初见于从上海光复期间就追随在李燮和身边的安化同乡龚翼星,于 1913 年 12 月根据李燮和口述记录整理的《光复军志》。这篇文章还谈到李燮和藏身汉口租界期间,得知武昌首义即将爆发的消息,曾经慨然表示说:“首举武汉,其得地利,逾于广州远矣。然淞沪,东南门户,得之则长江以南,可无血刃而定也。”

钱锺书的父亲钱基博,在自称是依据徐绍桢与李燮和的旧日记写作而成的《辛亥江南光复实录》中,另有“燮和大言以励众曰:‘我自武昌来,黎都督已许赢粮济师矣。’”

随着曾国藩在湖南招募子弟兵参与镇压太平天国运动,在长江以南地区逐渐形成了“无湘不成军”的基本格局。旧式部队中的各级军官,大部分是由湖南人担任的,而且与革命党人素不来往。1911 年 10 月 17 日,爪哇华侨汇来万元巨款,李燮和等人便利用这笔款项招兵买马。其中王文庆前往杭州,章梓前往江宁,柳承烈、张通典前往苏州,尹锐志、尹维峻负责联络调度,李燮和主要负责利用湖南同乡的关系,在驻扎吴淞、上海等地的水陆军警中间开展活动。

经过李燮和的奔走联络,吴淞巡官黄汉湘、闸北巡逻队官陈汉钦、驻沪巡防营管带章豹文、巡防水师营管带王楚雄、江南制造局附近炮兵营哨官成贵富、海巡盐捕营统领朱廷燎等湖南人,都愿意“以所部为民军”。吴淞警务区长杨承溥,吴淞炮台总台官姜国梁,临时驻扎吴淞的广东济字营的督队官徐占魁等人,也答应服从李燮和的军事指挥。这样一来,李燮和便控制了近万人的水陆军警,成为上海地区最为重要的军事指挥官。

陈其美的防范仇视

李燮和及光复会卓有成效的革命活动,并没有引起清朝政府的过度警觉,反而遭到以陈其美为首的当地同盟会的防范甚至于仇视。据当年只有 19 岁的同盟会员周南陔回忆,陈其美曾经幕后指使他利用“世交”关系,将光复会已经联络好的姜国梁“拉过来”。说是“姜已得光复会一笔钱,这不要紧;同盟会还可出更多的运动费”。陈其美要求周南陔必须注意三点:其一,事关秘密,不可稍露风声,使姜知道同盟会与光复会的关系;其二,要姜完全接受同盟会的调度指挥;其三,姜仍与光复会保持联络。“如果姜不听话,到了紧急关头,我们可以‘做了他’”。陈其美的重要助手姚勇忱还对周南陔介绍说,“黄汉湘不是军人,好说大话,其人原系同盟会,也可能与光复会有关系,李燮和等不是我们的人,不可信任,姜尽可与其‘虚与委蛇’”。

另据当时追随在陈其美左右的章天觉回忆,“当上海同人得到武昌起义首义确讯,正日夜筹思策应时,武昌军政府突派李燮和为总司令,挟三十余人敢死士随同来沪,督促举事。李为光复会健将,沪军营、制造局、炮台营、巡防营士兵多湘籍,李恃同乡之谊,上级士官,素多往还,到沪后不数日,已游说殆遍。……约定后,李即以实情告其美,并详述武昌起义情形。”

> 史学界普遍认为李燮和被黎元洪委任为“长江下游招讨使”的怪异现象,迄今为止仍然普遍存在着

陈其美听了李燮和的相关介绍,当面“额手相庆”。安置好李燮和之后,他马上到另一处地方密约沈缦云、钮永建、蒋介石、章天觉等亲信人员商讨对策。他用挑拨的口吻介绍说:“据李燮和陈述各情,武昌首义多旧隶光复会人,或光复会化身,极少数的兴中会(同盟会前身)人。孙逸仙以兴中会号召海外,不图至南洋,周游群岛,知华侨多先入光复会。而光复会中坚之陶成章,久居南洋群岛,为一般华侨所爱戴。陶刚毅木讷,勤俭刻苦,往来南洋,从未坐头、二等舱,喜与苦力为伍,此最合南洋老华侨之心理,故兴中会难收发难之效。……长江一带,本为光复会势力所弥漫,今以首义示天下,同盟会将无立足之地。所以吾人为同盟会计,为报答孙先生多年奔走革命计,不得不继武昌而立奇功于长江下游。倘能从光复上海入手,次第光复江、浙、南京、皖、赣以达北京,共和告成,同盟会化为永占政治优势之政党,始可无恨。今观武昌军政府,令李燮和以总司令名义来沪,协助光复,其居心可知。况李燮和又为陶成章之亲信者。吾同志中诸好友,能有出奇制胜之策否?”听了陈其美的介绍,沈缦云献计道:“不如先发制人,集吾党同志一鼓而光复上海,其日期必须在李氏约定之前,能占先一二日最好。因各军营同志经李游说,必多动摇,倘先期而往,必多误应,惟不可使李知之。”

章天觉事后回忆的“武昌军政府突派李燮和为总司令,挟三十余人敢死士随同来沪”,显然是对于李燮和谎称“自武昌来,已约敢死队若干人,赢粮接济”的添油加醋、以讹传讹。按照章天觉的说法,李燮和与陈其美这次会面的时间,是辛亥九月十二日,也就是 1911 年 11 月 2 日。龚翼星记录整理的《光复军志》,对于这次会面另有更加准确翔实的介绍:

11 月 2 日,李燮和来到被龚翼星误写为“民声报社”的英租界民立报社,与该报记者陈其美秘密协商光复起义的相关事项。李燮和认为,“必得制造局而后沪事定,然非力战,势不决。纵幸集事,而苏州有巡抚程德全所部水陆军警不少;一闻上海有警,不半日而兵且至,此危道也。”因此,他通过王文庆、尹维峻与浙江方面约定的起义日期是 11 月 6 日。陈其美的说法是,他已经得到谍报,知道清军的五艘军舰正停泊在吴淞口外,准备装运江南制造局的枪支弹药前往武汉,支援冯国璋的军队攻打汉阳。“武昌且危,此民国存亡之机也”。李燮和听到这一情况,当场表示要立即采取行动。双方约定于第二天下午 4 点钟,在租界区以北的闸北地区和租界区以南的县城南市同时发动起义,两处成功之后,再合力攻打位于南市的江南制造局。

高拜石的无稽之谈

上述情况到了高拜石署名芝翁的小说掌故《陈英士擎柱东南》里面,却变成这样的一段无稽之谈:“武汉方面,则盼望下游响应,协力来推翻满清,因于推派代表到上海迎接黄克强时,带了二十万官银票交上海总机关部,克强九月初三抵鄂之后,又拨了十万。英士时与李燮和分头运动军警,准备起事,……陶成章与章太炎用光复会名义募捐并散发传单时,李与许雪秋盲从附和,旋赴爪哇当教员,回国后颇失意,三镇光复,黎元洪委为长江下游招讨使,来到上海,和上海总机关部取得联系。”

陈英士就是陈其美,《陈英士擎柱东南》是高拜石为台湾《新生报》副刊写作的专栏文章,1957 年 2 月录入《古春风楼琐记》,由台湾新生报结集出版。李燮和的湖南同乡陶菊隐,在其真假难辨的鸿篇巨制《北洋军阀统治时期史话》中,却采信这样的无稽之谈,进一步以讹传讹地写道:“李燮和早年是长沙求是书院的学生,曾经参加萍浏醴起义,失败后逃亡到日本,先后加入了光复会和同盟会。辛亥革命时,被黎元洪委为长江下游招讨使。他到上海策动警察响应起义,在吴淞挂了个‘光复军总司令’的名义,没有得到发展。宋教仁被刺案发生时,他由湖南到北京,以调和南北自命,从此留在北京。”

即使在饶怀民已经专门撰写文章进行质疑的情况下,由中国社会科学院近代史研究所朱信泉、娄献阁主编,同时也是国内最为权威的《民国人物传》第 12 卷,依然收录萧栋梁撰写的《李燮和》一文,以讹传讹地沿袭着“李被黎元洪委为长江下游招讨使,与同盟会陈其美等策划上海起义”的说法。史学界普遍认为李燮和被黎元洪委任为“长江下游招讨使”的怪异现象,迄今为止仍然普遍存在着。



在世界的尽头相遇 56
来南极的人，或多或少都是因为跟随内心的召唤



经济观察报
The Economic Observer

2011.05.02
编辑:刘彤 e-mail:liutong@eeo.com.cn | 美编:刘敏

世纪大战疲惫吗 55
皇马与巴萨在 18 天内连续进行四场比赛

科学可以很性感 58
有趣的科普文章是果壳网的“主菜”

明星和毒品 58
在这个行业，有钱是需要证明的



枯萎的白领

■ 离心力 / 文

Apple 是北京一家著名内资律所的中级律师，作为一个从伦敦政治经济学院留学回来的人，她觉得国内白领生活得真是疲惫不堪。她住的地方离公司有一小时车程，每天想到路上拥堵的车或者地铁里拥挤的人(在北京，总有一天不能开车，你们懂的)，她的心情就很难好起来。

每次和大学同学们聚会，同为律师们的他们都觉得社会贴给他们“精英”的标签是纯粹的浮云。收入上尽管接近中产，但生活方式却离地狱很近。律师工作按小时计费，今年的第一季度她已经工作了 1000 小时，在同学中还不算最高的，另一个师兄，平均一周工作 80 小时。常常大家难得聚在一起，客户的一个电话就能把某人从周末拉回办公室。她亲眼见到自己的同学接到电话后直接奔赴机场，只是为了把一份客户需要的材料在当晚送到重庆，再见面，这个同学身上就多了个笑柄——“人肉快递”。

普华永道过劳死新闻出来的时候，有人质疑什么样的工作和待遇才能让年轻人在办公室每天呆至深夜。Apple 和她的同事心里震惊之余，也只能默默工作。每当协助一个公司上市时，翻译、审查材料到半夜是家常便饭，办公室灯火通明绝不是会计师事务所的专利，律所、投行都是客户们的乙方。初进律所时，她的上司就教导过她这一行的法则——没有人能给出合理的限度，一个好的律师一定是一个病态追求完美的律师。

病态般的追求完美——在中国目前沸腾的经济热潮中，这几乎是眼下所有行业的追求，也几乎是每个中国人都无法逃避的时代洪流。感到疲累的何止是律师这一个职业，官居高位的担心被举报，公务员需要不断往上爬才能保证安稳，明星需要新闻维持曝光率，有眼球才有钱赚，在社保不健全的情况下，普通老百姓必须兢兢业业上班、加班。没有每一个人的不放松、不懈怠，哪来的每年国家 GDP 8%的快速增长?

这是 Apple 和一代白领们都无法改变的现状，她自己也明白，处在这样的时代，北京这样的速度城市，对于生活某方面牺牲是必须而且必要的。杂志上说要慢生活，她也希望慢下来，但是她也知道，原地踏步就意味着退步，意味着被落下。在这个崇尚名利的单一价值观社会里，一旦踏上奋斗的路，人就很难回头。人人都希望衣食无忧之外生活还有些别的料，至少每年，她还有个出国旅行的机会，短短 5 天，但也够了。

> 病态般的追求完美——这几乎是眼下所有行业的追求

▶相关报道见 54 版



一个白领的一天

■ 离心力/文



6:30

起床。Apple 每天标准起床时间,为躲避恐怖的早高峰,她要在 7 点前出门。出门前一杯蒙牛,染色馒头里俩煎蛋,“皇帝的早餐”。她想过换个牌子,但放眼望去,还真是没有放心奶啊。既然特仑苏是高级品牌,就喝它吧,图个心里踏实。

7:30

出门。装束简单,看不出是名律师,如果没有好气质,她这个黑色双肩包脚踏平底鞋的样子还真像安利推销员。包鼓鼓囊囊,全是文件,碰上大 case 时,比如企业并购、重组,书包不够用,得换行李箱,箱子里还得备着高跟鞋。正常情况下,她那个代步用的小车座椅上还有个垫子,防止屁股变大,从时尚节目里学的。没时间健身,只能寄希望于此。

8:00

8:00 抵达单位,顺便提前刷卡,规定的 8 点半上班点同事们还没来几个呢,她给绿植浇了水,快速化了妆,换好西服,换了高跟。《杜拉拉升职记》被骂得狗血淋头,徐静蕾在写字楼门口换高跟鞋那个镜头太写实了。除了 Lady Gaga 成天穿个恨天高,哪个正常女的受得了天天踩高跷啊?大款现在都流行穿休闲,女白领休想在地铁里扮名媛。

9:00

开会 Apple 每天的工作任务都是会议结束后才知道,接下来漫长的一天她就要面对电脑敲上至少 8 个小时,律师这个职业,从来不能准点下班。她学同事们一样从淘宝买了个号称能防辐射的眼镜,新闻上说深圳女白领们戴面罩防辐射,她不会。她信赖美容达人的推荐,每隔几个小时,她就涂一次那些可能含铅但是具有防晒和防辐射功能的护肤品。天知道有没有用,但万一真长斑怎么办?变成黄脸婆后悔都晚了。

11:00

老板找谈话,尽职调查要改,不然客户不答应。

12:00

午饭。看国家地理频道的纪录片时,她知道了有个东西叫车载冰箱,于是毫不犹豫地买了一个。写字楼周围的饭,通常除了难吃,也没其他什么特点,即使好吃,数年也腻了。再说现在地沟油这么夸张,吃了也不放心。开车上班时,Apple 把饭做好放在冰箱里,到时用微波炉加热,卫生还合口味,就怕吃到瘦肉精。唯一的不便是不能吃口味太重的东西,万一整个办公室都是咖喱味,那就尴尬了。

12:30

午休。以前,Apple 就在办公桌上趴一会儿。在同事推荐下买了折叠床后,一吃完饭休息一会儿她就把折叠床搬出来在格子间前一支,面积不大,不占地方,在屈臣氏买个冷敷效果眼罩,从办公桌里抽出准备的毯子,即使睡不着,半个小时闭目养神也好得多。更好的是,这半小时休息,让她逐渐摆脱咖啡的控制,以前,每天下午一两点钟,咖啡可是必备饮品。

13:30

见客户。作为一个商业律师,她的尽职调查必须在对方公司完成,常常持续一周以上。

13:40

路上走神,想起这个月房贷还没还,银行电话来催了,爹妈这个月要来北京,她还没时间陪他们,车该送去保养了,但公司正忙,不能休假,个人问题悬而未决,没时间恋爱啊。

16:30

回到公司。下午工作最忙,客户的意见、老板的要求通常都在下午收到。幸亏上午,她去茶水间拿了些水果,这是公司新福利。她挑了抗氧化的猕猴桃,然后揉揉发酸的颈椎,戴上旅行枕,开始处理公事。

22:00

22:00 加完班回家。除了周末,平日 10 点下班。限行时她打车回家,楼下停的一排车,赚的全是写字楼白领们的钱。回到家,她打开没看完的材料,工作到凌晨,那些资格更老的同事,已经习惯了这样。苦是苦,可除了玩命干活,也没别的法子。只能祈祷身体,千万别掉链子。



12:30 支床午休



9:00 准备工作 防辐射眼镜



16:30 继续工作 护颈枕



7:00 出门上班

“各位都说,别干了。”
“白细胞一千八是神马概念……”
“有个空当就发烧,身体我是说你乖好呢……还是说你不乖好……”
“在公司吃外卖,真心想吃顿住家饭。”
—— 摘自潘洁微博

“当你 40 岁时,没有 4000 万身价不要来见我,也别说是我学生——这是我对研究生的要求。培养其财富意识是我工作内容之一,当然前提是合理合法致富。自己富了意味着创造了很多 GDP、税收、就业岗位,社会贡献大,也帮助了低收入者,并避免自己、家属及亲属成为社会负担。对高学历者来说,贫穷意味着耻辱和失败。”
—— 摘自董藩微博

职场现实:爱惜自己是一种责任

■ 汪漪/文

事件:

这是年轻白领潘洁去世前发的几条微博。今年 4 月 11 日,这位毕业于上海交通大学的女硕士,在会计事务所普华永道上海所工作仅半年后,因感冒引发的急性脑膜炎,年仅 25 岁就不幸去世。

一位网友回复道,“但愿天堂里没有加班。”尽管究竟是否“过劳死”尚无定论,但家属控诉女儿经常加班至深夜,以及“四大”全年无休的工作压力传闻,让大多数人相信是过度劳累导致了这个悲剧。而值得注意的是,普华永道、德勤、安永、毕马威这四家以高压高薪著称的四大会计事务所,都曾登上过美国《商业周刊》的最佳雇主的榜单。

点评者说:

一位朋友也曾在“四大”工作,忙起来确实非常辛苦,三十几岁的年龄几颗牙齿都松动了。后来她毅然辞职,她说,“挣多少钱不如挣健康值钱。”

人生毕竟要奋斗,作为个体,很多时候无法改变社会与工作规则,所以,在个人进取的同时,应该适当改变和调整自己。

首先,规划自己的人生目标和职场路线图;其次,寻找适合自己的平台,需要考虑的纬度不仅包括行业、平台、岗位、文化、气场,还有常被忽视身体状况和内心感受;第三,平衡经济状况、职业发展和身心健康;第四,要学会关爱自己,学会快乐工作,适时减压。

上班族未来:四千万也有希望

■ 汪漪/文

事件:

北师大教授董藩的一条微博引起了潮水般的质疑声。被戴上“拜金教授”帽子的董藩解释说,这是对自己学生的励志,因为他们基本上都会进入商界,他还补充道:“我说的四千万二十年后其实就是现在的几百万。”

点评者说:

忽略掉哗众取宠的噱头,单说四十岁时是否可以拥有几百万,个人认为这个目标其实并不难实现。

成就之路概括而言有两条,一是创业,二是就业。所有不成功或不怎么成功者,都是缘于想不好、看不清、找不对。行走职场,不论供职的机构性质和规模大小,在普适黄金规则之下,找到适用于自己的那套达成捷径,乃职场成功王道。

正如笔者在书中所写,“寻找一个好平台、跟随一个好老板、培育一个人脉圈、雕琢一个差异化的自己,是职场成功四要素”,跟随好老板比寻找好平台重要,培育人脉圈是克服偶然、创造机会的基础和条件,而雕琢差异化的自己则是寻找机遇、碰撞幸运的前提。这是所有人的职场王道。

笔者十余年的 HR 经历的体会是:只要敢想敢做,所有理想都能实现。人生成功要素:出身、背景、人脉、地位、金钱、能力、机会,即使你一无所有,只要拥有坚定的目标、乐观的精神、良好的心态、快速的行动力,你就能成功。这么看来,董教授所说的 40 岁 4000 万,并不是没有希望。

世纪大战，疲惫吗

■ 朱冲 / 文

“世纪大战”月。

北京时间4月17日、4月21日、4月28日、5月4日，18天内，西班牙皇家马德里和巴塞罗那两支足球俱乐部之间将在西甲联赛、西班牙国王杯决赛，欧洲冠军联赛半决赛中连续进行四场比赛。

这不是普通的比赛。作为一对有着百年恩怨情仇的死敌，皇马和巴萨之间有着太多的故事。皇马曾经用钱挖走过巴萨的菲戈，这是巴塞罗那球迷永远不能承受的痛，以至于菲戈每一次身披白色战袍出现在诺坎普时，都有球迷用猪头、飞刀相待。两队的比赛总被称为“西班牙国家德比”。对于这两支球队来说，不夺冠不要紧，但在德比战中输给对手就意味着主教练下课、球员下岗、主席更替。2009年，皇马主席卡尔德隆之所以在大选中被弗洛伦蒂诺赶下台，正是因为他们在上赛季的“世纪大战”中2比6惨败对手，尽管皇马夺取了当年的联赛冠军，但这样的奇耻大辱依然无法让皇马接受。甚至这两队的比赛还涉及到政治纷争、民族矛盾——皇马代表着西班牙卡斯蒂亚地区，巴萨则是加泰罗尼亚人的球队。故两队的比赛又被称为“世纪大战”，可谓举世瞩目。而18天内双方大战4场，更是百年未遇。因此，从该角度说，连续四场“世纪大战”场场重要，不存在所谓轻重缓急、厚此薄彼之说。

可熟悉体育的人都知道，运动员的竞技状态是有曲线波动的，不可能每场比赛都处于巅峰。即使在运动员的内心中四场比赛同样重要，但在前一场比赛用尽全力后，仅仅一周内，甚至更短的间隔只有三天，要求再次提起精神也是一件心有余而力不足的事情。即中国那句古话：一而再，再而衰，三而竭。

鉴于此，四场比赛还会被一视同仁的对待吗？运动员会有所保留和侧重吗？

4月17日的联赛“世纪大战”首先是个疑问。在双方首回合的比赛中，皇马客场0比5大败，这次回到主场自然希望一雪前耻。而且，距离本赛季第一次“世纪大战”也已经过去了4月有余，从身体和情绪的角度说，皇马正处于群雄激愤阶段。可别忘了，皇马在联赛中的积分已经落后于巴塞罗那8分之多，虽然主教练穆里尼奥依然嘴硬的表示，“联赛我们还有希望。”可包括他自己在内的皇马应该很清楚，这种希望只是停留在理论上。因为，联赛各自仅剩下5场比赛。5场比赛追8分，难度可想而知。从皇马的表态也可以看出这种心态，皇马球员说，即使本赛季未能夺冠，也希望留下穆里尼奥。这不是为善后而讲的吗？

更重要的是，这场比赛结束后仅3天就将迎来西班牙国王杯决赛。在联赛已经无望的情况下，皇马会舍联赛而保国王杯吗？比赛过程证明了这一点，虽然双方尽遣主力出战，可在战成1比1后，皇马并没有孤注一掷，奋力一搏。

其实，从媒体的反应也可以看出端倪。双方在本赛季的联赛中第一次交锋时，英国、葡萄牙、意大利、中北美、阿拉伯、南美、亚洲，包括中国媒体都从各个方面大肆渲染这场比赛。“皇马球员身价5.18亿欧元，巴萨身价5.28亿欧元，两队首发球员的合同毁约金数额更是接近40亿欧元……”可轮到两队第二次交锋时，媒体热情显然没那么高涨了。

国王杯同样如此。在世界各国都明白，杯赛的价值远不如联赛，这原本就是用来培养年轻球员的舞台。虽然国王杯的名号听上去很大，代表着西班牙皇室，可也真的只是象征意义而已。而且，由于国王杯决赛实行申办举办制，本年度举办地点位于第三方瓦伦西亚主场梅斯塔利亚球场，双方都没有主客场体验，“世纪大战”的气氛显然要弱很多。

两队对国王杯决赛的态度和联赛刚好相反。皇马因为联赛已经基本无望，国王杯成为他们的惟一救命稻草，否则对于今年投资了近3亿欧元的皇马来说，本赛季就将面临两手空空。而对于巴萨来说，在联赛两回合的“世纪大战”中，分别以5比0和1比1领先皇马，一周后又是更为重要的欧洲冠军联赛半决赛，国王杯自然就成为可以有所取舍的比赛。能击败对手更好，但也无须付出太大代价。最终结果，皇马1比0问鼎国王杯，巴萨并没有表现出太大的失落。但外界评价说，这是一场“皇马一队VS巴萨二队”的比赛，巴萨在国王杯决赛中派出了不少替补队员。四场比赛中，各国电视转播通常也选择了舍弃这一场。

4月28日和5月4日的欧洲冠军联赛半决赛两回合比赛，对两队来说才是真正的“世纪大战”。不仅起点相同，不存在像联赛那样一边倒的情况，也不是像国王杯那样可有可无的比赛。更重要的是，欧冠联赛往往是一支球队的生命线——如果在欧冠半决赛两回合比赛中淘汰对手，晋级决赛，就可以获得550万欧元的奖金。如果就此在决赛中一举夺冠，奖金更是高达900万欧元，亚军也能获得560万欧元。即只要半决赛获胜，则至少收入1100万欧元。这还只是欧足联发放的赢球奖金和出场费，没有包括门票收入和电视转播分成。这笔巨资不仅是球队的重要收入来源，也是下赛季球队做出更大投入的资本所在。

> 运动员竞技状态有曲线波动，四场比赛会被一视同仁的对待吗？即中国那句古话：一而再，再而衰，三而竭

事实上，如果拿到了欧冠冠军，之后的日子可谓财源滚滚。拿到欧冠冠军，意味着球队还可以参加欧洲超级杯、世俱杯的比赛。这两项比赛的收入也相当不菲，拿欧洲超级杯来说，只要站到比赛场上，就至少有200万欧元，如果夺冠，收入则会增加到250万欧元。至于影响力更大的世俱杯，获得冠军的球队将获得500万美元的奖金，亚军和季军分别得到400万和250万美元，即便第四名也有200万美元的安慰奖赏。由于欧洲冠军将直接进入半决赛，200万美元将成为欧冠冠军的打底奖金数。

所以，这也不难理解，欧洲各大联赛的豪强们争先想要在欧冠赛场走得更远。每前进一步，就意味着俱乐部能够得到数百万欧元的奖金；而那些冷门联赛的佼佼者同样需要在欧冠联赛镀“金”。只要能够打入欧冠正赛，千万欧元的收入将让他们几乎赚回球队大半个赛季的预算。但同样，对于各队来说，如果一旦投入巨资而未能在欧冠联赛中取得成绩，那么，失去了巨额财政收入的球队在下赛季将变得举步维艰，甚至陷入经济危机。比如近些年的瓦伦西亚、利物浦等。

对两队来说，一个好消息是，国王杯决赛后距离第一场欧冠半决赛有7天的休息时间。虽然这期间还有4月24日的一场西甲联赛，但一方面联赛形势已经明朗，而欧冠显然更加重要，所以，双方都不约而同地打起了“轮换制”，派出了替补阵容，以便给主力轮休的时间，全力以赴应对欧冠赛场的“世纪大战”。

既然球员会有所侧重，对于观众来说也同样如此。显然，所谓的四场“世纪大战”不如传说中那样场场剑拔弩张。比赛只有充满“世仇、挖墙脚、反戈旧主”等富有戏剧性的故事才能引人入胜。连续四场，仅发生在不同比赛中，并无新鲜故事，球迷如果不有所侧重，估计看着也烦。



向卡卡学习

■ 小崔 / 文

4月24日，在距离皇马和巴萨的“世纪大战”第三版本欧冠半决赛首回合还有三天不到的时候，皇马球员卡卡的妻子在巴西诞下一女，卡卡连夜赶回圣保罗看望妻子和女儿。

我们为卡卡强烈的家庭观念鼓掌，更向皇家马德里俱乐部的大度和人性致敬。众所周知，这场比赛对皇马至关重要。不仅关系到和巴萨的“世纪大战”情仇，还直接关系到下赛季的投入预算。但皇马没有阻拦卡卡，卡卡虽然也不会缺席这场比赛，但3天之内往返于西班牙和巴西之间的长途旅行，不能不说会造成舟车劳顿之苦。可皇马认为，这时候，亲情远甚于一场比赛。对于卡卡来说，虽然体力有所影响，但得到亲情呵护和皇马支持的卡卡也许会为皇马迸发更大的力量和忠诚。

反观我们，身边充斥着太多的“轻伤不下火线”、“忠孝难以两全”的故事。可很多时候，并不是我们的运动员真的那么“爱岗敬业”到绝情的地步，他们不可能不挂念自己的家人，但球队总是以“大敌当前”为由，拒放球员。

卡卡还及时公布了女儿的名字——伊莎贝拉。就在卡卡于4月26日马不停蹄赶往马德里准备欧冠比赛的同时，一组卡卡女儿和全家福的照片被公布于众。

这让我们想到了姚明。他是在自己的女儿出生半年后通过家人集体观看NBA的机会，让女儿和公众见面；他是在女儿即将周岁的时候，公布了女儿的姓名姚沁蕾。一向深知作为公众人物对于媒体负有责任的姚明，为何在女儿问题上如此规避媒体？他的理由是隐私。可公共关系专家认为，家人并非就一定属于明星的隐私范围。这取决于明星有没有从家人关系中获取公共利益。

卡卡显然也懂得保护家人隐私的必要。可被塑造成成熟、稳重、对爱情坚贞不渝的卡卡，受到公众喜欢，并依靠这一形象获得了广告商的赞助，比如阿玛尼。因此，当公众关注卡卡的女儿时，他自然需要对外界有个交代。

姚明不同于卡卡。毕竟中国只有这一个超级巨星，外界对他的关注更多，必然会打扰他的生活。关于女儿属于美国国籍的问题也备受争议。可是，姚明和叶莉的恩爱情缘，姚明的成熟、顾家形象为媒体和公众熟知，商家也正是因为看中了公众对于姚明的这种感情，而给予他商业利益——看看姚明和叶莉合拍的中国人寿广告片吧！你还能说这是隐私吗？



卡卡全家福 本报资料室

指哪打哪

■ 小崔 / 文

运动员们的手上、脚上功夫到底有多厉害？

最近网络上流传一则和“万人迷”贝克汉姆相关的视频：在沙滩上摆有三只垃圾桶，一位小朋友跑过来问小贝，“能踢中垃圾桶吗？”“No Problem”。“能踢中三只垃圾桶吗？”小朋友继续问。“Of Course。”小贝在沙滩上放好三只足球，毫无任何热身，他好像还光着脚，只见足球在小贝那只“金右脚”开出的著名“贝氏弧线”下不仅全部命中目标，更是把球直接踢进了垃圾桶内。你也许觉得这和罚任意球没啥区别，可是，需要强调的是，这是在60米开外，即半个多足球场的距离。

在2006年，罗纳尔迪尼奥也曾经有过类似演出。在足球场大禁区外，距离球门大概有25米左右，小罗罚出的任意球连续四次踢中横梁——在足球比赛中皮球踢中横梁或者立柱是一件很不幸的事情，因为这远比把球踢进宽达7米多的球门难度大多了——更让人惊叹的是，小罗的连续四脚射门不仅全部踢中横梁，球更是像长了尾巴的风筝一样，连续四次从横梁弹回后没有落到地上，又直接回到了小罗脚上。

需要说明的是，这样的视频都出自广告商。小贝是在拍摄百事可乐的广告，小罗为他脚上的耐克鞋服务。因为是广告，所以公众对此充满疑义。可从镜头看，整个过程没有任何剪辑的迹象。贝克汉姆和小孩的对话更表明他是现场演出，而非因为偶尔一次巧合的抓拍。问广告商片中内容的真假，广告商说永远也不会揭秘。正是这种神秘和神奇，让广告起到了特殊的传播效果——视频像病毒一样在网上迅速而广泛的传播，并且无须一分钱广告费用。

网球天王费德勒也拍过这种广告。在休息室内，有人问费德勒击球到底有多准。只见工作人员头顶着吉列剃须刀的礼盒，站到离费德勒10米开外的地方，身穿西服的费德勒拿起网球拍，用他标准的大力发球把工作人员头顶的吉列剃须礼盒击落在地。如果一次算作偶然，可他连续两次做到了，该怎么解释呢？镜头同样没有任何剪辑迹象。

有不是为广告服务的。“小皇帝”勒布朗·詹姆斯在训练中，连续5次从后场命中超远三分球。不过，因为没有像贝克汉姆及费德勒那样的对话，你可以说这是詹姆斯那天手感好，刚好被抓拍到了。但连续5次后场超远三分，没有相当的手上功夫是绝对做不到的。

中国羽毛球运动员林丹在训练中更神奇。球网对面的场地上竖立着几个羽毛球盒，就是我们平常买羽毛球时装的那种盒子，盒子直径和羽毛球一样大小。训练结束后林丹需要捡球，“懒惰”的他用球拍从地板上捞起羽毛球，从场地这边连续三次扣杀，三只羽毛球不偏不倚地落入对面场地上竖着的球盒中。

这到底是神奇，还是那些冠军级运动员真的在几十年的训练中练就出了指哪打哪的功夫？如果是后者，那么，中国足球要想冲出亚洲，运动员还得继续勤学苦练，基本功的差距就不是一点半点。



看来小贝并非空有其表，“贝氏弧线”名不虚传 本报资料室

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑:李黎 e-mail: lili@eeo.com.cn 美编:周一暄

1、与人类亲密接触的企鹅们

2、可爱的企鹅正好奇地研究探险设备

3、海豹愉快地行走在属于它的领地

4、作者与同行者在开往南极的船上



1



2



3

在世界的尽头相遇

■ 蔡景晖 / 文

在所有关于南极的电影中,德国著名导演赫尔佐格的《在世界的尽头相遇》无疑显得颇为另类。其他导演关注的大多是南极壮丽的风景、严酷的环境、可爱的企鹅,以及那些传奇的历史故事。赫尔佐格的目光却放在了美国麦克默多科考站的那些普通人的身上——“如果渴望自由的人挣脱束缚,那就会一直掉到地球的底部,所以我们来到了南极”。

尽管科考站的走廊如同任何一间经济型酒店一样单调,但推开每扇门,你就会发现形形色色的故事:这里的焊工有印加皇室血统;爱旅行的计算机专家能够向你展示如何钻进自己的旅行袋;一个生物学家把所有家当都放在一个背包里,极简生活,随时上路;卡车司机原来是银行家;语言学家来到了这片没有本地语言的大陆,“摇身”变成了园丁。

那些人和事听起来陌生而又熟悉。来南极,确实是一种自然选择。来这里的人,都是那些想要看看地图的外边是什么,渴望走到世界尽头的家伙。就像所有的经线,大家汇聚一点,在此相遇。在从阿根廷乌斯怀亚出发去南极的邮轮上,我又一次深刻地理解了那句话。来南极的,每一个人,或多或少都是因为跟随内心的召唤;每一个人,或多或少都在渴望自由和未知。

在船上,前美国海军舰长 peter 被公认为最资深的探险队员,他从事探险旅行 30 年,航行距离超过 75 万公里,走遍全世界。在南极的天堂湾静默的时候,他说,来南极并不难,人们来来往往,带着各种噪音,相机的快门声,登陆艇的引擎声,但是,当你真正安静下来去倾听,所看到和听到的才是真正的南极。最难忘的一次是 2006 年在南乔治亚岛登山。当天下午下山后,他换了衣服来到一个小山丘上,面对无数的王企鹅、海狮、海狗,蓝色的海水,远处的雪山,以及身边的沙克尔顿埋骨之所,在音乐响起的那刻,他和身边女子手牵着手。那一天,他们结婚了。

南非人康拉德是探险队队长,本来做的是大众的邮轮旅游。10 多年前接触了探险旅行而一发不可收。如今他已经随着探险船队去过了这个星球上很多人迹罕至的角落,比如南北极,北大西洋,俄罗斯远东,南太平洋等等。他来过南极 65 次,对他来说,南极的美从没有褪色。他最难忘的一次是遇到很多头虎鲸在捕杀一只企鹅,企鹅想跳上邮轮但显然力不能及,几经挣扎,小家伙后来幸运地逃脱了魔爪。所有人为之欢呼。那一刻,令他真正体会生命的坚强和伟大。而在德雷克海峡的滔天大浪中,他又说,作为一个人类,你会感到深深的无力,因为在自然的伟力面前,任何人都显得卑微而渺小。

理查和玛丽萝是探险队里的一对情侣。理查又被人称为“mad dog(疯狗)”。因为来南极的船员来自五湖四海,对于非英语母语国家的队友来说,他名字的发音和驾驶舱的发音非常接近,经常弄混。于是他给自己起了这个新名字,如今认识了我们这些中国人,这个新名字有了新发音“Fenggou”。第一眼看到南极他吓了一跳,没想到这里有那么高的山。他还曾经在南极大陆参与建立过一个科考站,也曾在麦克默多科考站做过一年木匠。有一天晚上他在一个山谷徒步了一整夜,当时他尽情享受了近 30 公里绝对宁静和原始的时光。玛丽萝是来自阿拉斯加的冰川学家,她在船上会为大家做有趣的讲座,精彩至极,闭上眼睛会觉得是在听 BBC 的地球脉动或者法国人的“家园”。这一次是她第 24 次来南极,在甲板上,望着对面安静的雪山和冰川,她用那种近乎纪录片旁白的语气缓缓地跟我说:每一次来南极,我都当作是最后一次。我是真的怕以后再也没机会来了。

船上的后勤经理芭芭拉和财务总监拉吉斯是一对,芭芭拉是匈牙利人,拉吉斯是希腊人。从小在海上生活的希腊人当然从不晕船,不过内陆来的芭芭拉就不行了。但为了在一起,两个人同时申请了船上的职位。刚开始的时候,芭芭拉晕了两周的船,昏天黑地,每天都在吐。他们想过放弃,但又舍不得这样携手走遍全世界的机会,最终坚持了下来。如今,他们已经一起走过了这个星球所有的大洲和 60 多个国家,最喜欢的地方是越南,在那里他们相识相知。

> 来南极的,每一个人,或多或少都是因为跟随内心的召唤;每一个人,或多或少都在渴望自由和未知

乌里是来自德国的帅小伙,作为一个业余摄影爱好者和一个德国人,每天都看着我们手中层出不穷的莱卡、禄莱,直流口水。第一次来南极的时候,有一天夜里,他在甲板上整整待了 7 个小时,就是一个人呆呆地沉浸在那美景中,沉浸在只属于他自己的南极和那种宁静。自此他爱上了这个地方,下一步计划就是参加一个科考计划,去某个南极科考站过冬。

来自英国的历史学家维多利亚最初始终认为,保护南极最好的办法就是大家都不知道这个地方,都不要来。经过一段时间内心的纠结,她开始逐步认可自己从事的南极旅游工作。在国际南极旅游组织协会 IAATO 的严格约束下,每年大概有 3 万人左右坐船到来,不在大陆上过夜停留,不产生垃圾。只要不在大陆上建机场,建酒店,开通商业直飞航线,那么即使对于悲观的维多利亚来说,目前这样的商业旅游,也是有教育和传播的积极意义,可以被人接受和持续下去。对于她自己个人来说,在如今这个喧嚣浮躁的世界,南极能给她带来真正内心的平静。南极,就是她的那一副良药。

比利时人克里斯蒂是船上的摄影师,她本来是某食品公司的经理。她的摄影完全是无师自通。自从 1998 年第一次来到南极,她就决定追随自己的梦想争取到南极的探险邮船工作。为此她努力了 10 年,终于成为了船上的一名探险队员。2008 到 2009 年,她每年有 3 个月在南极做探险队助理,撰写博客,驾驶登陆艇。为了给一个救助南极的基金会募捐,每一个行程她都会制作一张照片的 CD,目前已经大概贡献了 1 万多美元的销售收入。在船上,克里斯蒂是最辛苦的一位船员,大家登陆的时候她拿着相机记录,有时候她要站在冰冷的海水里拍摄。别人都休息的时候她要拍落日,拍水鸟,要编辑照片制作 CD。有一天拍落日,全副武装的我在风中瑟瑟发抖,而克里斯蒂却穿着单衣。也许,她眼里心里只有满天的彩霞和渐渐橙红起来的雪山。

探险队里的丹尼尔是拉脱维亚人,从小他就寻找各种机会去旅行。他原来是个厨子,在美国实习期间,19 岁的他曾用不到 100 美元搭着灰狗从洛杉矶横穿北美大陆到纽约。后来爱尔兰航空招人,他立刻放弃厨师这一很有前途的职业转身而成一空中少爷,只因为这样他能飞得更远。再后来,他有机会加入探险船队。可是那些地名抓住了他——北极、南极、智利峡湾、巴塔哥尼亚、阿拉斯加。他给了自己一个机会,再也不想回头。2008 年,他第一次来南极,看着白雪覆盖的山巅,无数的企鹅,他心里充满感激:感谢上帝能让我来到这个地方。他觉得他是被赐福的。因为每年在船上工作 7 到 8 个月,他没有女朋友,也没有家庭。有时候也会孤独。不航行的那 4 个月,他依然会去旅行。对他来说,旅行是一种病,幸福地无法痊愈。

在赫尔佐格的片子里,最让人难忘的不仅仅是那些从世界各地掉到南极的人,而是片中那只决绝的企鹅。那只企鹅从队伍中转头,背离海洋向 70 公里外的群山狂奔。即使把它捉回栖息地,一放开它仍然会这么走。它远离族群队伍,也经过人类的脚旁,头也不回朝着这片广袤大陆的深处而去,它还有 5000 公里的路要走,终将难逃一死。“它的步态滑稽而孤独、癫狂而决绝,那确实是难以忘怀的背影。”

有朋友说,每个物种都有这样的“开拓者和好奇者”,或许它就是企鹅界的阿蒙森,斯科特或者其他?

(作者为孤独星球 lonely planet 中国市场代表)



4

旅行的装备



■ 张晶 / 文

出现在机场的蔡景晖只带了一个拉杆背包,而他此行的最终目的地是南极。即便职业赋予他便利,让辗转各地的他足以被称作一个资深旅行者,如此轻装上阵也的确令人瞠目。因为这漫长而频繁转机的一月之旅,要途经亚洲、欧洲、南美洲直至南极,路上的最高温度可达零上 36 度,最低则到零下 10 度。

他显然有自己的秘笈,但说起来其实并不复杂。选用“二合一”的拉杆背包,是他长期以来的习惯,在多数旅行场合中省力而实用。选择衣服时则要秉承两大法则:首先是“多层”,保证所有带的衣服都能穿在身上,这其间要考虑到颜色和面料的搭配,任意组合都能穿出去,不带一件以上的外套。第二是“速干”,以便可以频繁更换。至于鞋子,休闲、防水、多用途是不可或缺的要素。

> 旅行装备就像是房间内的组合柜,如果使用“整理系列”后,空间可以提升 30%

这看似是一些小技巧,其实背后体现的是一个成熟旅行者的强大心态。Daisy 已经从事了将近 20 年的箱包生产和制造的工作。她观察到,旅行尽管已成为现代中国社会最为流行的生活方式,但遗憾的是,多数中国人目前并未真正养成“为旅行而装备”的习惯,他们总是像旋风一样将各类物品塞入箱中,但永远会像女人对衣柜的态度一样,觉得行李箱中始终缺少一样东西。

即使是两三天的出行,一个看似简单无奇的箱子中,其实也包含了一个人从私人空间到公共场合的全部需求,它承载了你全部的生活。

在 Daisy 看来,旅行装备就像是房间内的组合柜,如果使用“整理系列”后,空间可以提升 30%。“一个精明的旅行者不会整天忙乱地找东西,他的衬衫不会皱,瓶瓶罐罐不会东倒西歪,甚至周一到周五每日的药品都井井有条地放在对应的盒子里”。Daisy 说,旅行前的精心筹备显然并非无足轻重,一个简单的例子就足以证明:过海关时,如果旅行者打开的箱子井井有条,很快就能通过;而如果箱子里杂乱无章,安检的时间就会被无限拖长。

无论是什么样的旅行,首要问题自然是安全性。“9·11”事件之后,TSA 锁已经成为大多数旅行者的标配,在安检时海关的工作人员可以用万能钥匙将其打开,而不会对锁本身造成任何损坏。其次是便利性,面目不一的各国插头就像千差万别的各国货币,缺少之后会形成极大困扰。资深的旅行者还会告诉你,一个插线板可以很好地解决插头不够用的问题。

由于并不是人人都有条件坐头等舱或是商务舱,多一个 U 型枕会让你的肩膀和脖子舒适很多。如果想更进一步的话,由于毯子滑落在飞行中非常常见,Daisy 推荐了一种底部可以放入脚的毯子来避免此种事情的发生;一个可以夹在书页上的书灯对阅读者是必要的,飞机上的灯光有时并不足够明亮;而准备一个挂袋放在前面,就能避免凌乱的物品无处安放;携带 U 型枕之外,腰靠的枕头和绒布眼罩能让人更放松;一双折叠鞋不仅在飞机上必不可少,到了目的地后也可当作散步时的鞋子来使用。

当然,一个问题不免被提出:每一次旅行的目的何在。对这个问题的清晰回答,将会大大提升随后一系列决策的效率。Daisy 粗略地将旅行者分为五类:首先是因工作需要开会、出差的商务旅行者,箱子中的每样物品都像是他的道具,因此他往往在细节上非常挑剔,会为了装一个插座和连接线购买一个功能袋。他们的标配是眼罩和枕头,资深人士还会带上 BOSE 的耳机。

越来越多的人开始享受家庭度假,他们就像是一个微型旅行团,只不过需要的不是人手一个大箱,而是集体沟通之后来共同完成打包事宜。因此套箱往往更适合他们,通常也会有更好的折扣。不可忽略的是,对于往往被认作 shopper 的国人来讲,准备一个额外的折叠袋显得尤为实用。它无需占据箱子中的过多空间,却在旅行归程时大有所为。来自英国的 BRIC'S 就是个很好的选择,它不同尺寸的折叠袋可以满足不同周期的旅行需求。

此外还有以王石为代表的探索旅行,这类群体相对个性化。第四类是未来的年轻旅行者,上大学往往是他们成长起来后最远的一次旅行,第一次要把需要的“全部”东西都带上。往往被人忽略的还有每日的通勤者,其实在生活中,我们每天上下班扮演的也是“都市旅行者”的角色。

总之,出行前像科学家一样思维缜密,像旅行家一样精心准备,剩下的就是放松心情、尽情享受吧。

Tips:

旅行背包的选择:

探险旅行用具与一般旅行不同,街头漫步与沙漠之旅的旅行包显然不一样。明确旅行目的后来挑选适用的旅行包。大小最好可以放在座位下、飞机或火车的行李架上。

旅行中不可缺少的配件:多功能军刀(锯子和刀户外时使用率最高;刀可能会和药品配合使用)、头灯或手电(延误行程时可能需要,露营也会用上)、指南针、护膝和护踝(长距离徒步时应携带)、贴身防潮袋(钱包、手机、证件等重要物品装入)。

行李箱大空间有学问:首先将衣服紧紧卷作筒状,堆在一起备用。箱子底层放入鞋子和卷好的长裤等最重的物品。之后放入卷好的较轻的衣服。最后将化妆品和手包放入最上层,稍调即可。用此方法,曾有人将 5 件毛衣、3 件短外套、5 条长裤、2 件厚外套及一些贴身 T 恤放入一个中等大小行李箱。

出发准备

护照、签证、健康证明、旅行票据(机票等)、常旅里程积分卡、急救联系讯息、保险、酒店预订、旅行支票、通用币种现金、信用卡、指南手册和地图、行政取消通知 / 医疗保险、身份证件、机票 / 护照等复印件、特别项目预订确认单

日用基本物品准备:

旅行功能服装、折叠雨衣 / 雨伞、旅行舒适鞋、遮阳帽、照相机 / 镜头 / 胶片 / 记忆贮存条、遮光片(胶片用)、摄像机 / 磁带、望远镜、CD/DVD/MP3 播放器、电池 / 电话转换器、旅行脑中、当地语言指南、个人阅读书籍、通讯录、旅游期刊、钢笔 / 铅笔、围巾 / 绑带、游戏 / 扑克牌、零食、瓶装水、洗手液 / 湿纸巾、旅行颈枕、眼罩 / 隔音耳塞、纸巾、钥匙、手机

(感谢 UTC 行家为此次采访提供的协助)

庭浩书单



《高处眼亮：林怀民舞蹈岁月告白》
林怀民著
广西师范大学出版社
2011年4月第1版，30.00元

4月8日晚上，在广州大剧院，看了云门舞集的《流浪者之歌》。我不懂舞蹈，也绝少观看，这次满怀期待前往欣赏，全是出于对林怀民先生的敬意。演出结束，林先生与现场观众互动了半个钟头，气氛热烈，笑声阵阵。我看到了一位温和、睿智、自由、开放的艺术大师。

这本书更让我看到，这位艺术大师如何一路走来。在与时代的相激相荡之中，在西方现代文化的强烈冲击和中国传统文化、台湾本土资源的深厚滋润之下，东西求索，领悟古今，一出出舞蹈轮番出世精彩纷呈，一个社会的文化艺术生态得以优化和提升，颠簸与坚持间，一代艺术大师终于长成。

我非常喜欢林怀民的文字，灵动，饱满，生机勃勃，文质彬彬，是他个体生命与艺术心灵的自然流泻。这样的艺术家的文字，除了林怀民，我还偏爱吴冠中、熊秉明和黄永玉。

一口气读完这本书，还不过瘾，又从书架上找出多年前购得却未及细看的林怀民在内地出版的第一本书《云门舞集与我》（文汇出版社，2002年11月第1版，30.00元），才发现新旧两书篇什多有重叠。林先生以前还出过一本《跟云门去流浪》（文化艺术出版社，2010年5月第1版，38.50元），也可找来翻翻。

——谭庭浩 出版人

小电影



《花瓶》

如果你喜欢《八美图》，那么这部《花瓶》也不应错过，这是近五年来最成熟的一部奥宗作品。没有黑色，没有阴谋，只有随意插入的浪漫抒情，偶然来点香艳。虽说这不是一个爱情故事，然而影片还是用服装、布景以及几支香颂，营造出了柔美的怀旧感。《花瓶》大胆地切入社会政治和性别议题，这在奥宗个人创作中也是比较少见的，但不用被女性主义等字眼吓到，它基本上还是一部唱唱跳跳的轻喜剧，并无太多的大道理。尽管岁月不饶人，好在凯瑟琳·德纳芙气质始终不减。电影基本属于她一人的独角戏，可爱之余又不失强势。



《恶人》

这部电影未必是去年最好的日本电影，但群体表演奖必定是属于它的，演员均有出色的发挥，其中以女主角深津绘里的表演最为见长。从出场时为客人比量裤子到中途见面时的忐忑，深津绘里对人物情感有着良好掌控，超乎想象。几乎可以说，她一出现，你就知道背后有着什么样的故事。《恶人》探讨了现代社会中的善恶观，与被通缉追捕的恶人相比，许多衣着光鲜的家伙，他们才是更加可恨的恶人。然而电影并没有竭力去鸣不平，剧中患难与共的爱情同样感人至深。

——木卫二



孩子们在家居设计师的带领下制作创意沙袋 UCCA/供图

艺术的孩子气

■ 实习记者 刘晓立 / 文

中国的当代艺术似乎一直和孩子没有什么关系，但事实上想象力尚未被禁锢的孩子比大人更能领会多变的当代艺术。许多当代艺术团体开始意识到儿童在当代艺术传播中的重要性，从2003年台湾第一座儿童美术馆苏荷美术馆成立，到如今各艺术中心纷纷举办的儿童活动，越来越多的当代艺术工作者参与到儿童教育中。

尤仑斯当代艺术中心的“家庭日”活动在“发现艺术”的展览导览中开始。尽管当代艺术如今蓬勃发展，但很少出现在孩子的生活中，在缺少优秀公共美术馆的情况下，儿童很少有机会接触当代艺术。这种集体式的导览虽不能让他们立刻理解当代艺术，但在一定程度上受到环境的感染和熏陶，对认知产生影响。而不同于一般博物馆、美术馆严肃的导览教学，当代艺术的趣味性反而能更加吸引孩子的注意。

中心计划每次举行大展时都策划这样一项全家互动的活动，将艺术和儿童活动结合起来。第一次“家庭日”项目是去年12月18日，当时刘晓东的《金城小子》正在尤仑斯展出，刘晓东本人还现身“我家的故事”活动环节，亲自教小朋友画画。而这一次，汪建伟的“黄灯”、彼得·林德伯格的“未知”以及孔令楠的“只有她的身体”同时进行展览，细心的工作人员选取了其中最适合孩子进行观赏的“只有她的身体”与当天的活动相结合。

在孔令楠的作品中，带有荧光效果的高山、峡谷、冰川、河流发出炫目的光芒，线条简单但色彩炫目，让人们在非自然的霓虹光芒里，看到自己在钢筋混凝土中制造的幻象。“家庭日”活动便从她的作品中抽出线条的因素，让孩子们利用简洁的几何图形拼贴图画。

除此之外，中心还曾办过一个名为“发现的快乐”的活动。许多人看到孔令楠作品时的第一反应是关注于人的活动，但画中人的绘图比例很小，而山川等自然景观的肌理则被描绘得十分细致，只有向外抽离才能看到更多的内容。通过分享绘本《我怎么没看见》，孩子在老师的引导下用想象力填充原本空白的空间，搭建属于他们的臆想王国。此外，还有孩子最喜爱的游戏，20个孩子被盖在巨大的床单底下，想象床单是辽阔的海洋，而自己是遨游其中的海洋生物，当被“渔夫”打捞上来时，每个孩子都因被发现而感到快乐。这只是一个简单的游戏，但对这群4到6岁的孩子来说，在玩乐中学习才是王道。

从上午十点到下午四点的六个小时中，孩子们一直处于高度亢奋的状态。“设计师工作坊”让这群早已被商店里的玩具搞得眼花缭乱的孩子，有机会自己动手设计制作玩具，小小的沙包让旁边的家长也忍不住参与到童年回忆中。和展览结合的贴画环节，因为第二天是复活节而被赋予了中国人新奇的彩蛋形式。早已成为俗套的动画电影放映则别出新意地选取了法国艺术动画《叽哩咕与女巫》，带有西非人文色彩的原始绘画风格，冷幽默里带有一点蝉翼，和孩子们平时看到的国产动画完全不同，动画也可以很文艺。最后的戏剧工作坊则是通过解构传统童话故事《乔万的旅程》排演话剧，让孩子成为故事的主宰者，自己设计环境、构建人物、决定人物命运，共同探索故事中遇到的问题。

艺术与儿童活动的结合，就是力图通过游戏、绘本、看展览、戏剧表演等形式，从另一个角度让他们理解展览的意思，并把展览的意义升华出来。“通过这样的活动，一方面让孩子了解当代艺术，另一方面也希望观众通过活动来了解艺术中心不仅是大人的地方，也是孩子们可以玩儿的地方，让孩子在这个环境中受到艺术的感染和熏陶。”策划人张川这样说道。



艺术与儿童

1. Drama Rainbow 抓马宝贝

一所面向3-8岁儿童的英式儿童教育戏剧学校，激发孩子的创新思维和解决问题的能力，帮助孩子提升想象力、语言表达、专注、情绪和智能等多方面的能力。

2.今日美术馆“亲子坊”

利用艺术家和作品资源，综合观展、绘画、艺术写作、快乐阅读、歌舞游戏等环节，让艺术大师与孩子互动，举办了“春天生命的萌动——把感觉变成动作”等活动。

3.苏荷儿童美术馆

台湾第一座儿童美术馆，目前已在多地举办了多场儿童画展、艺术讲座、游园会。馆长林千铃表示：“在2003年创立都嫌太迟，我们已经错过很多孩子的童年。”

4.中国美术馆

2008年3月敦煌艺术展期间举办“《敦煌》——在展厅上儿童美术课”，从100多件壁画和彩塑中挑选出10件作品，针对不同年龄孩子进行选作和解说，并由孩子进行再创作。

5.何香凝美术馆

2006年“艺术游戏——一次当代艺术的能动体验”展览，16位实验艺术家针对青少年儿童特点创作带有互动式的作品和新的展示方式。

《王府井》：又一部北京戏

■ 张妍 / 文

国家大剧院制作的原创话剧《王府井》在2011年4月19日开始上演。全剧跨越1910年至2010年百年时光，《王府井》（上部）讲述了从辛亥革命前夜到解放前的几十年中，王府井这条商业街的沉沉浮浮。演员于震、王继世、王劲松等在剧中扮演主要角色。

大历史的悲悯

“《王府井》是个非常复杂的载体，所以要透过它让人眼花缭乱的买卖、历史、人物的故事，直指人心、人生、人性。”这部话剧的编剧郑天玮说，“姑且找到一个途径，把它们每一根‘针’都穿起来（注意，它们是‘针’，不是‘珠子’），他们是扎人的。”

> 《王府井》回避了一店一铺的发家史、成长史，将剧情更多地侧重在这条街上的商人品格

从“甜水井”到“莫理循大街”再到“人民路”，王府井折射的是近代北京的历史变迁。剧中的四幕戏分别是大清王朝、民国时期、抗战时期和解放前夜，以王府井金街上仗义正直的“禄顶鸿”帽店少东家佟寿春为主人公，并辅以满清王爷、太监、各色买卖人、投机者等人物的命运起伏，折射王府井的过往。

剧中有一句台词，“人这一辈子头一件事就是得擦干净自己的这块匾啊！”全剧围绕保匾、救匾、护匾、守匾的经历，佟家为了保住老匾，用大儿子的命换来珍奇皮毛“海龙”，承诺“客是天，要周全”的商道；众商家们在佟寿春的带领下，抵制黑恶势力，用店和生命做抵押，“守德，不守财”；面对日本人的刀枪，王府井的商人们不屈不挠，佟寿春的儿子佟安康和太监喜爷双双赴死，护匾、护街；王劲松扮演的喜爷一反人们对太监反面形象的单一印象，“用自己没根的命，换这条有根的街”。

“我们最终写出的大历史感，它一定是体现着历史与个人之间的无奈，忧伤感，大历史的悲悯，让人口中含血，咽不下，吐不出，无法言表，走向心灵深处。”郑天玮表示。而该剧导演任鸣认为，《王府井》已不仅仅是现实中的那条老街，更是一种精神内核的象征，这种精神内核正是勤劳、激情、坚韧、包容的北京人精神。

和《茶馆》不一样

写北京的戏并不少见。有《茶馆》、《天下第一楼》这样的经典京味大戏在先，《王府井》的故事也发生在上世纪的北京，在表演风格及台词上，似乎有几分相似之处。但导演任鸣表示，“我们做的，和《茶馆》等京味戏不太一样。”

《茶馆》发生在“馆”里，五行八作的人物都有，市侩的、趋炎附势的、笑里藏刀的，而《王府井》没有着重描述一店一铺的发家史、成长史，将剧情更多地侧重在这条街上的商人品格。剧中没有设置单纯的反面角色，几乎每个人物都是在权力阴影的笼罩下艰难求生，甚至太监喜爷在剧尾也变成了英雄，它与日本人抗争，在临死前大喊“就让我用这条没根的命，换老祖宗这条有根的街”。

编剧郑天玮不是土生土长的北京人，在创作过程中也遭遇了史料难寻的尴尬。“跑遍档案馆才发现素材少得可怜，只有一些账本和店员的一寸小照片，”郑天玮表示，于是她频繁来到王府井寻找灵感，“站在王府井的大街上，感到有很多看不到的生命在身边沸腾着，就像剧本中的那些人物。”而因为《茶馆》这些戏“太过熟悉”，她在创作中尝试刻意避开它们，尽量不掉在“坑”里。

炒肝、八大胡同的妓女、接生婆、男人辫子，这些元素帮助《王府井》贴上京味话剧的标签。“相对于《茶馆》的现实主义风格，《王府井》采用了很多表现主义和象征主义的手法，”导演任鸣说，“比如剧中的‘匾爷’就是个半人半仙的角色，他一直在刻匾，在剧情中跳进跳出，见证了这条街的起起落落。”同时，在舞美上，“与传统的舞台模式不同，《王府井》采用了更开放的舞美设计，融入写意、象征的元素，比如地图模样的舞台大背景设计，以及王府井大火的表现形式。”任鸣补充道。

做人的尊严

一直以来，人们对北京人的印象不免单一、偏颇、流于表面，《王府井》试图告诉观众，这群皇城脚下的黎民百姓不仅直爽热情，其实也讲究胸怀与气度，重视气节与大义。“这部戏里传统的地方很多，但这里的传统往往与政治无关，它是手艺人代代相传并总结出的智慧结晶。”郑天玮说。

“上半部是人物与外来侵入势力的抗争，下半部侧重大环境下人物内心的对抗，整部剧都体现了一种扭曲向上的力量。推动一个民族的力量从哪里来的呢？它来自于这个民族的精神，而这精神来自于这个民族每一个人的内心。当他们从不同的方向会聚于一点时，那就是一股不可抗拒的力量。”郑天玮谈到。《王府井》中每一个行当、每一个人物都带着象征和寓意；每一个人物都有一个自己内心要完成的念头。在漫长的历史中，人物的坚持最终回归到两个字——尊严，做人的尊严。

北京戏演了很多，《王府井》虽在说历史，但并非记录，也没有描摹，甚至没有一个特定的老字号为原型，“这是再造一个戏剧王府井，通过王府井的沧桑变迁来折射中国命运的百年沉浮。”郑天玮表示，在《王府井》的下半部分，将一直写到2010年，写出王府井在经历了建国、文革、改革开放之后的故事，“从北京王府井的变化，可以看出这100年来中国人走得有多么远。”现已成为现代商业街与旅游景点，满是外国品牌，甚至鲜闻北京话的王府井，它的现代故事似乎更值得人们期待。



《王府井》剧照 受访者/供图

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑：王隽 e-mail: wangjun@eeo.com.cn 美编：刘会芹

科学也可以很性感

■ 王隽 / 文

“在巴西里约热内卢附近的雨林中，一只线尾侏儒鸟轻盈地跃下枝头，在茂密的林间上下穿行，一路惊起各种鸟儿：乔科巨嘴鸟排着队走出树洞；啸鹭棕颈鹭等鹭鸟在树上开始摇摆；华丽军舰鸟鼓起了红色的喉囊……”

这不是《人与自然》的解说词，而是最近热映的电影《里约大冒险》的“影评”，来自果壳网的“自然控”主题站，作者是注册用户 Tatsuya，北京猛禽救助中心（BRRC）的资深义工。

像这样有趣的科普文章，是果壳网的“主菜”。

为了让更多人把“热爱科学”从口号变成实际行动，编辑们紧随热点事件，邀请作者们从河南招收采茶女的离奇条件到食品安全新闻中的“染色馒头”、“牛肉膏”写起，于是有了《自古处女多奇效》、《被妖魔化的牛肉膏》等文登出，在日本地震中声名鹊起的“谣言粉碎机”主题站，在频发食品安全问题和核辐射隐忧的当下备受关注。

极客正流行

科学松鼠会从 2008 年开始剥科学这枚坚果，小姬看片会、达文西行走中队、阅读沙龙、科普讲座等活动让京沪两地对科学有兴趣的青年们尝到了思维的乐趣，也让松鼠会的粉丝越来越多。

同期走红的还有美剧《生活大爆炸》，四个科学怪人的生活居然流行起来，细想之下，带有美国俚语或者带文化背景的笑料让中国观众不明就里，但科学是无国界的，中国更盛产理科生，Sheldon（《生活大爆炸》的主角）的冷笑话常常在解释一些普通的物理理论，这会让学过类似知识的观众们产生共鸣。极客形象在美剧里并非首次，《六人行》里研究恐龙的博士 Ross 就算是正宗极客一枚。

极客被总结为：宅人、高智商、疯狂依赖电脑和网络。他们收入不菲，情商为 0，不伪善、不矫情、不做作，听不懂讽刺和双关语，在文艺青年泛滥之后，极客的非常规处世之道倒真如一股清新的风吹向广大青年的心间。要找典型吗？faceboook 创办人：马克·扎克伯格。

在商业被放在第一位之后，文艺活动成为业余生活之首选，科学被普通人遗忘太久。极客若流行起来，对科学的关注也会更重一些。果壳网的 CEO 姬十三说，“和广大文艺青年相比，极客的数量还是太少了，科学的流行还需要更多的努力才可以。”

姬十三是科学松鼠会的创始人，果壳网是他去年创办的一家科技主题的商业网站，而科学松鼠会现在成为了非营利机构哈赛中心的项目。

“Nerd”俱乐部

果壳网的编辑们有非常明确的集体关键词：80 后，名校高学历，理性思维占主导，一切以数据、证据、逻辑说话。但这并不表示他们是传统意义上的 Nerd（书呆子）。

“果壳网谣言粉碎机的编辑袁新婷是化学博士后，果壳问答的编辑小耿和老猫分别是神经生物学硕士和分子生物学博士，连商务部门负责人也是工程师出身……”姬十三细数他同事们的学历和背景，显然有强烈的理工特色。

虽然招人的“同质化”倾向有点儿严重，但是姬十三强调，“这些科学青年，不是我们印象里的木讷、不爱说话的理工科生，他们的兴趣广泛，有文学功底，不能太轴，要热情。”

“谣言粉碎机”的编辑秋秋（袁秋婷），自我介绍是这样写的：“化学师太，爱读书，爱旅行，爱电影，爱美剧，爱妹尾河童和桑贝”——Nerd 们大概会认为化学比漫画高深太多。

作为美国伊利诺伊大学芝加哥分校化学专业的博士后秋秋，“爱妹尾河童和桑贝”至少能说明果壳网的这群“Nerd”部分颠覆了 Nerd 这个词。

科学青年集散地

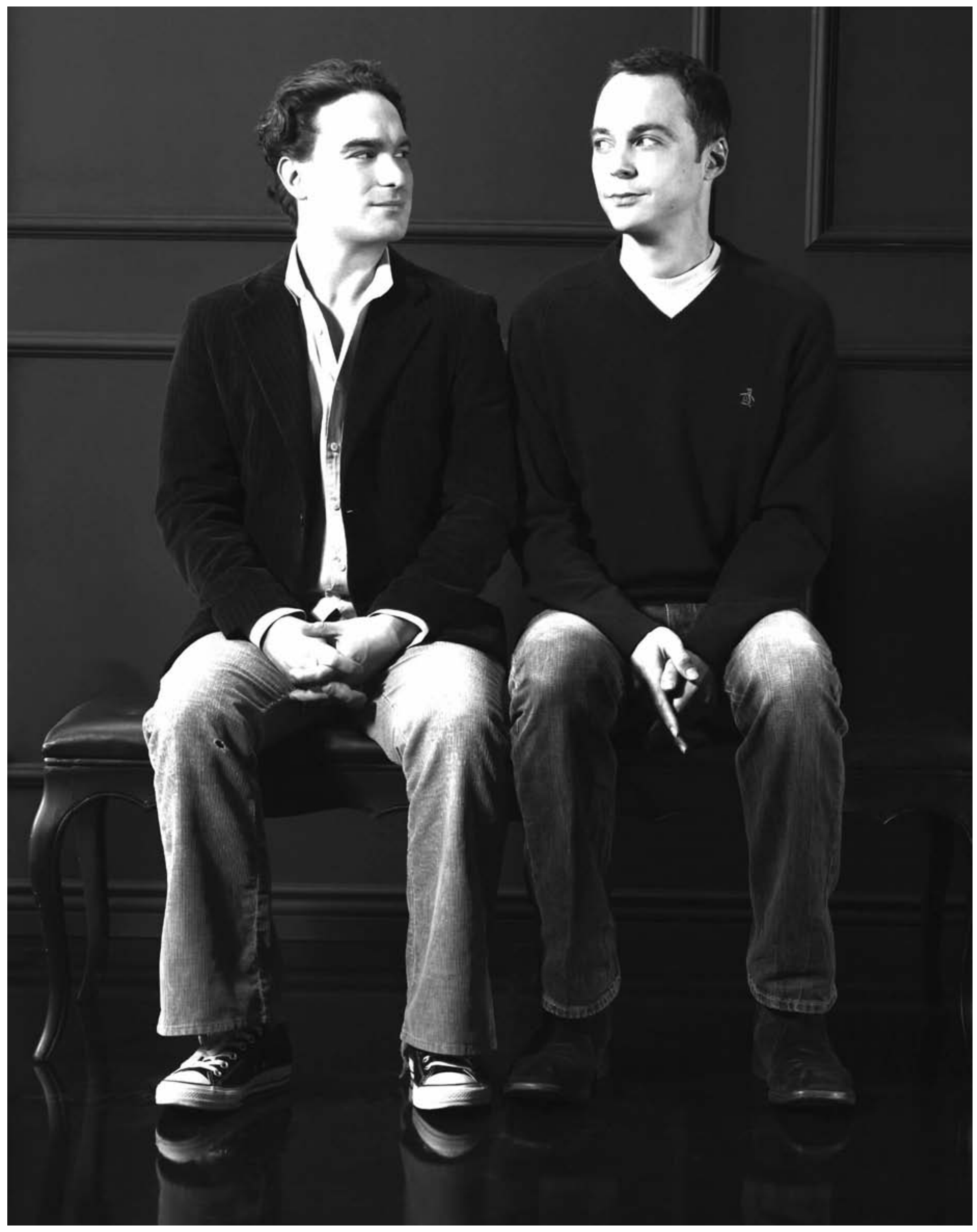
有了豆瓣网之后，文艺青年都找到了组织，看展览、看话剧、听音乐会、参加文化沙龙都是成拨成拨地前往，所到之处莺歌燕舞，多数美女中点缀着打扮精致的文科男，偶尔有几个理工科男夹杂其中，茫然中左顾右盼，听得一串陌生的摇滚乐队名字也叫不上一个当代艺术家的全名，心里头觉得还不如在家里看会儿书，又怕自己憋坏了，脸上的不自在就像刻了四个字：并非同类。

> 爱妹尾河童和桑贝”至少能说明果壳网的这群“Nerd”部分颠覆了 Nerd 这个词

姬十三有一个朋友，是杜比的工程师，下班后哪里也不去，只能回家带孩子——并不是他不想去，他喜欢航模、机器人，对电影和展览实在提不起兴趣，只可惜满街都是电影海报，就是找不到一个地方能十来个人聊聊机器人。

物以类聚。文青们有豆瓣，科学青年们只能瞪着眼干看着？

上个月，果壳网花了 4 万多买了一个高倍数的天文望远镜，组织了 30 个科学青年去百望山观水星。这是果壳在尝试的一件事，做科学青年的交互平台，这种互动不单单是在线上，而是要解决这一大拨理工科生的业余生活——可能长久以来，他们只好去开发体内文艺的一面，学习着去音乐节、去艺术中心，暂时忘记了自己更喜欢做航模。



《生活大爆炸》中的主角 Sheldon（右一）和 Leonard 让 Nerd 流行起来 本报资料室



《生活大爆炸》中的三个 Nerd 在观星 本报资料室

负责任的信息源

“我们和豆瓣一样是兴趣 SNS，但是与豆瓣最大的不同，果壳是自己的主办方，我们给这个 SNS 赋予了媒体属性，发布官方信息，并对这个信息负责。豆瓣是工程师文化，只做平台，没有编辑；我们搭好了台子，还要自己唱戏，这和每个团队的调性是有关系的，我们毕竟是从做可靠的科技内容开始的。”姬十三认为，自己发布有效信息对果壳来说很重要。

的确，短短四个月就有 10 万用户，Alexa 网站排名稳定在 1 万名左右，好成绩很大程度上依赖于 3 月在日本地震中整个果壳网的表现。

辟谣文章让“谣言粉碎机”成为果壳最受关注的主题站，微博的粉丝数也超过果壳网和姬十三。

在网站主编拇姬的带领下，各个版块的编辑盯住了 NHK、BBC、CNN 的报道，并根据谣言走向约作者写“生命三角”的误区、“碘盐与防辐射”等一系列稿件，把方方面面的困惑用简洁易懂的语言解释清楚。拇姬说：“灾害的确是科普的好时机，我们能捕捉到普通人在科学领域的关注点，即使有点门槛，大家带着疑惑还是会耐心地看下去，这对于一个刚起步的网站来说是好事。”

比起主流媒体的辟谣，人们更愿意相信“书呆子们”。就像之前提到的，他们面对知识严谨、客观、不矫情不伪善——果壳的这种民间气质，也许会让它走得更远。

明星和毒品

■ 朱冲 / 文

孙兴要不是被曝涉毒，估计听说过他名字的人不会有多少。不过，看照片，的确有点眼熟，只是丝毫对不上具体某部影视作品。至于莫少聪，大体情况也类似。

再看看其他曾经涉毒的所谓明星。谢东、景岗山、高明骏、满文军……似乎都非一线明星，谢东唱过一首《笑脸》，景岗山则有一首《我的眼里只有你》，其后再无其他知名作品。

满文军也许算是个一线大牌，虽然除了那首《懂你》外，其他走红歌曲也不多。但至少他曾经是吧，曾经在国内歌坛，他是和孙楠齐名的两位重量级人物，也常常和那英等人一起出入于各种颁奖典礼——这也许是这次孙兴、莫少聪被抓，被曝供出多位天后、天王级人物也涉毒时，人们自然而然的联系到孙楠、那英、王菲等人的原因。你们同一个圈子，同一个层次，还经常互相帮衬、吹捧，是人所尽知的圈中好友，难道没有同样的爱好？即近墨者黑，还能赤？其实，这个解释和分析是不能作为他们吸毒的任何证据的。



孙兴

从孙楠急切而愤怒地举行新闻发布会，宣称自己和毒品无关来看，他可能是个“近墨者赤”的例外。他甚至表示，连烟都不抽。可就像朋友吸毒，不代表自己也吸毒一样，抽烟和吸毒两者之间，貌似也没有必然联系。所以，公众的评价很有趣，有说他此地无银三百两的，因为他拒绝真正的证明自己清白的举动——验血；也有人说他是为了对号那个“天王”称号——因为媒体报道孙兴供出多位天王、天后，但并没有具体指名道姓，孙楠立即主动辟谣，这似乎是向外界表明，天王肯定是指我。

这就奇怪了。为何都是二流甚至三流明星吸毒呢？一流明星真就那么干净？可以确定的是，这不是炒作，因为和性、艳照不同的是，至今还没有见到一个吸毒者被抓后变得大红大紫的，反而会因为涉毒而从此销声匿迹，比如满文军。难道真是因为“那些二流明星们事业不温不火，心理压力、生活压力巨大，所以需要借助毒品麻痹自己？”——这是公安专家对明星吸毒的心理分析——而一流明星因为不存在这些问题，所以不吸？亦或是因为能成为天王、天后都是有后台的？

这又奇怪了。既然事业不温不火，却还能一直高消费，吸毒，凭什么承担这笔开销呢？吸毒，贵吗？

据悉，吸毒不贵。根据北京市公安局相关部门的统计，一个中度成瘾者，每天平均消耗海洛因为 1 克，以每克 400 元的价格计算，他一年用于吸毒的费用为 14.6 万元。

需要说明的是，这是 2007 年的数据。考虑到 4 年来，物价飞涨，通货膨胀，大蒜、白菜的价格都已经翻了两番了，毒品的价格估计也已经今非昔比了吧！

更何况，即使每年的吸毒费用一二十万，可这只是用于吸毒的花费，还有其他生活开支呢？

所以，吸毒应该挺贵的。按克算，是比黄金还贵的东西。从国内及港台的缉毒影视作品看，贩毒者往往都是开豪车，拥美女，住大 house 的超级富豪。毒品不贵，何来这样的生活呢？而且，如果价格不高，利润不大，这些人铤而走险干嘛？那可是掉脑袋的罪行啊！电视上还常常演，吸毒上瘾后，经济压力导致家破人亡。

另外，许多明星们喜欢攀比，在这个行业，有钱是需要证明的。就像很多人喜欢奢侈品一样，哪懂什么品牌文化啊，只要能证明我有钱就行，即使自己的收入不足以支撑这种消费，也一定要打肿脸充胖子，我可以没钱，但只能我自己知道，一定要让外人知道我有钱。记得一位时尚圈的资深人士曾经说过，参加时尚聚会，穿皮草的肯定都是二流小明星。是啊，一流明星都定制呢！有更高级的玩意儿。

那么，如果吸毒是笔不小的开销，问题就来了。那些一辈子仅唱了一首歌的二流、三流明星们，为何个个都吸得起呢？他们的唱片也没卖多少张啊，据说所谓的百万白金唱片都是扯淡，真正最流行的歌曲专辑销量能达到 30 万张就已经凤毛麟角了。

那么，这个行业的收入到底是什么情况呢？一首歌就能保证一辈子荣华富贵？难怪那些年轻人趋之如骛地半夜去敲导演门。

有人说，中国地大物博，虽然在一线城市看不到他们了，可他们去那些更广阔的县乡演出，接拍那些在县级电视台深夜播出的电视购物、丰胸减肥或者护肾壮阳广告，收入不菲；也有人说，他们都做生意。可人人做生意都能成功吗？显然不可能。他们难道是有什么捷径？

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
三亚	29%	↑	越南	105%	↑
西安	26%	↑	法国	54%	↑
成都	25%	↑	英国	51%	↑
厦门	25%	↑	美国	41%	↑
上海	23%	↑	瑞士	36%	↑
杭州	22%	↑	印度尼西亚	27%	↑
桂林	15%	↑	韩国	–7%	↓
香港	8%	↑	泰国	–9%	↓
北京	2%	↑	马尔代夫	–18%	↓
丽江	–5%	↓	新加坡	–29%	↓

（11–04–20 到 11–04–26）

本周旅游市场的一大热点是海南离岛免税购物政策的实施。这对三亚而言是一个长期利好的消息。携程也与中免集团合作推出了免税购物的旅游产品，包括现金 100 元购物优惠，相关产品一上线就获得了旅游者青睐，预计此次合作将在较短时间内吸引全国数万游客赴海南旅游购物。其中自由行群体将是免税购物旅游的主力。今年五一人气最高的境内目的地预计将是海南三亚。
随着西安世园会开幕，西安在旅游度假目的地中人气也持续上升，多种世园会产品吸引了很多游客。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	6.5 折	730
北京 – 广州	5 折	850
北京 – 深圳	6 折	1050
北京 – 杭州	4 折	460
北京 – 成都	5 折	720
北京 – 青岛	7 折	500
北京 – 大连	6 折	430
北京 – 武汉	4.5 折	490

注：机票价格及折扣信息仅供参考，均不包含机场建设费和燃油附加费
（11–5–2 到 11–5–8）

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京京伦饭店（日航）	4	2100	798
上海	上海世和酒店	4	980	328
广州	广州金桥酒店	4	1012	800
深圳	深圳南山鸿丰国际大酒店	5	1288	488
青岛	青岛万达艾美酒店	5	2875	920

双重低价保证，三倍赔付承诺：贵了，携程赔您 3 倍差价！
备注：酒店价格及优惠信息仅供参考，具体情况以携程旅行网（www.ctrip.com）公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666（免长话费）
m.ctrip.com（手机上网）
无论何时何地，手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务，享受丰富的积分奖励

勾搭 2.0

半上流 密斯李 / 文

勾搭作为一门艺术也讲究说学逗唱,当然前提是你得长得不错,不然再好玩也就是一女版郭德纲。但说学逗唱外加喝酒如喝水都还只是基本功,要对有钱人手到擒来,如果并非出身于那个圈子,那还必须掌握科学方法与尖端工具。

自从自己砸钱参加了一个全由富人组成的旅行团,和一帮人混得兄妹相称,并且即刻颇有收益之后,萧萧姑娘已经对富人这个物种有了更深层次的理解,也随即将一个真理死死刻在心头,那就是——砸钱砸时间勾搭富人绝对是稳赚不赔的一笔买卖,当然这需要一定的头脑和先天条件,如果长相好似凤姐那还是立志当个独立自强的女性算了。除此之外,还要避免二傻子式的愚蠢投资,打个比方,买头等舱机票就想嫁个有钱人的,请去医院检查智商先——哪个有钱人还会将搭飞机当作一件兴奋之事,上飞机就倒头大睡了嘛。如果只想学习某些头等舱空姐跟有钱人睡一晚嗲来个名牌包也无不可,但萧萧姑娘可是胸有大志的人,绝非那种勾搭上首富公子便四处晒命的小嫩模可比。

萧萧姑娘胸大有脑。我觉得她已完全熟读《Facebook 效应》这种书,并且对各种社会化媒体研究得比产业记者、学者专家都更通透,而且早早获益。她先是默默关注了富人旅行团的所有人及他们的好友——这些人也并不是打酱油来的,富人们是不会和穷人一起玩的,少说也身家过亿,最次也是那种虽无产业但也能动不动带你坐个游艇的二世祖。

隔空勾搭的要点是,必须贴海量照片。但小模特那种刚洗完澡出来吮手指,或者拼命将名牌包往镜头前凑的照片就算了,实在太低级,只有想出名想得发疯,甚至将自己的性感照主动发给国外色情网站的小模特才想得出。同样是照片,这里面尺度把握分寸间就看出智商与历练来了。太暴露的,那是给有钱公子和小模特拉皮条的某某网,可据说里面最红的模特一餐饭也才 8000 块而已。萧萧姑娘对此当然嗤之以鼻。

她爱钱,但绝不低声下气,一边表示自己不是贫寒人家,早见过大世面,20 出头就坐过私人飞机。一边贴着张爱玲关于红玫瑰白玫瑰、米饭粒蚊子血的比喻。不要觉得这是被说滥的词句,富人们觉得里面颇有哲理呢,尤其是在这四十出头,看家里黄脸婆怎么都不顺眼的年纪,更觉得这姑娘有相貌,有教养,有家世,不俗气。

有时也不妨自曝喝醉后露半个胸脯的照片并说:“好男人都有男朋友了,身边的好女人却都单着,我什么都有,独缺份爱。”有钱人看到,心中顿时为之一热!这样的好姑娘,怎么可以让她独守空房,形单影只。各种故事,就此开启。

萧萧姑娘各种高洁,表示老娘跟你在一起可不是为了钱,这反而招惹来狂蜂浪蝶一大群。她很快多了个资深红葡萄酒品鉴师的头衔。微博标签一大堆:海外,法国,希望小学,慈善。任谁一看都得觉得这姑娘必须是个富家女。什么?家世不重要?有钱人其实更爱面子啊。

现在么,请尊称萧萧姑娘为某公司驻澳大利亚及新西兰首席代表。不日她必将作为有头脑又有样貌的年轻女企业家代表,不断登上各种服饰与美容杂志,就是那种履历上写着出身高贵却自强不屈,25 岁便掘到第一桶金,然后开创自己事业的新女性。





买回家炒

漫画 /TANGO

被噬的苹果

医子禅 扁鹅 / 文

郁闷微博:我女友的叔叔查出胰腺肿瘤啊,明天我俩要陪着他去医院。他暴有钱,真可惜,胰腺的肿瘤有办法治吗?

跟帖回复之一:别告诉我你女朋友是乔布斯的侄女啊,据说老乔就是这病啊!

跟帖回复之二:胰腺癌据说很恐怖的哎,一发现就是晚期,根本没法治。

跟帖回复之三:我肚子经常不舒服,看了你们的发言更不舒服,我不会得胰腺肿瘤了吧,要不要去医院检查啊?

情人节送“四袋苹果”(iPhone 4)是件很有面子的事情。毫无疑问,“苹果”已经成了这一时期的数码领袖。数码领袖的一切都吸引眼球,特别是掌门人的健康状况。地球人都知道乔布斯生了病,还很重。这种“病重”的情况已经持续了很多年,其间乔布斯更是数次“被逝世”,让很多苹果股票持有者的资产与情绪大坐过山车。

公开判断一个人生命的所剩时日,是件很不礼貌的事情。如果再加上愿望的成分,那就彻彻底底地超越了这个社会所能容忍的道德底线。年初“下班再死”的“冷血微博”事件是一个很好的例子:有违伦理的个人想法,一定让它烂在肚子里,不要说出来。个人微博不是你的肚子,它是你在一个真实的虚拟社会里的全权代表。你在微博胡说八道,就会遭受来自全社会的“外科手术式打击”(该词汇出自 1986 年美国第一次袭击利比亚时,看来美国已经成为卡扎菲的终身“私人外科医生”)。

话题转回来。我们不谈论死亡,但可以专业一点地讨论疾病。很多媒体以胰腺癌为题,做了大量乔布斯的相关报道,当然,也做了大量恐吓式的保健宣传。而后又有媒体澄清乔布斯所患的并非胰腺癌,而是恶性的胰岛细胞瘤。与多位胰腺病专家和移植专家对其已公布的病程和诊疗方式进行探讨后,我们确实倾向于“胰岛细胞瘤”的结论。

造成人们对乔布斯病情认识混乱的原因,主要有两点。一个是“苹果”本身的宣传与公关策略需要。模糊的病情表述,有利于维护大人物的尊严和股价的稳定。第二个原因,就是胰腺相关疾病确实很复杂,胰岛细胞瘤本身就有良恶性之分、又包括了数种类型,普通老百姓包括记者们很难搞清楚。

胰腺的疾病,特别是肿瘤,很容易成为疑难杂症,这与胰腺的解剖位置和生理功能有关。胰腺位置很深,不易检查。以胰腺癌为例,之所以说它难以治疗,就是因为发现的都比较晚,一旦黄疸等特定症状出现,已是晚期。其实早期胰腺癌的手术治疗效果还是相当不错的,而且早期发现也并非不可能:有突发糖尿病、慢性胰腺炎、40 岁以上有上腹部疼痛或腹部不适的症状等等情况,都应该注意就医检查。不过早期胰腺肿瘤仅仅依靠超声或普通 CT 难以发现,一般应进行局部薄层 CT 检查并结合抽血化验肿瘤标记物方可以确诊。(这样其实引出一个更为普遍的问题,从发现疾病角度讲,能做的检查越细越好,但这样有浪费医疗资源和医保费用的嫌疑。怎么办?我只能说,建议您增加个人健康投入,自费去私营医院做精细的检查,全当是多吃顿烤鸭而已,不亏的。别跟下岗职工争抢公共医疗资源和医保费用了,你懂的)

如果患上胰腺肿瘤怎么办?治疗方法非常多,手术是首选,不过我无法告诉您一定会取得最后的胜利。但是到目前为止,乔布斯都是一个很好的典范。他已与病魔勇敢地抗争了多年:腹部外科最大的手术他挺过来了、大器官移植他挺过来了、一定还有许许多多我们不知道的治疗他也都挺过来了。可能有人会说,他有钱。不可否认,巨大财富和高科技手段是他的生命延续的重要基础,但这并没有什么可以指责的地方。现代奥林匹克运动会中的参赛者,同样是被高科技和经济力量支撑着参与比赛,比赛的重点并不是彼此竞争,而是对人类自我能力的挑战。乔布斯是一个与人类疾病斗争的参赛者,他个人生命的每一秒延长,都是我们这个时代刻在人类进程史中的世界记录。您会问,没钱怎么办?那我说,尽力而为吧,勇敢面对很重要,每个参赛者都应该努力创造自己的最佳成绩。

如果认真观察一下,会发现,乔布斯的病程还向我们展示出人类与疾病抗争这场运动会中的另一个重要原则,那就是公平。他在肝移植前进行了合法的移植登记,加入进“排队等肝”的行列,与其他患者站在了生命竞赛的同一起跑线上;移植成功后他又推动了加利福尼亚州的器官捐献法案,为更多人赢得移植的机会。反观国内近期曝光的“强行取肾”事件,我们应当更加赞叹乔布斯的“活之有道”,他很好地解决了一个在我们看来是“疑难杂症”的移植伦理问题。

还要说什么哪?像乔布斯一样,勇敢而又问心无愧地面对各种疑难杂症吧。

春日丝话

拾穗谈 半窗灵鼠斋 / 文

女孩子惧虫,寒舍又紧邻老式花园,惊蛰过后白露以前,经常会在各种时候,房间的各种角落,听到她发一声喊,逃奔出来。起先我还以为明火执仗来了盗,现在听到此等动静已是极为淡定,必是墙角旮旯一只肉眼难以辨认的小虫路过打酱油。为彼此心脏的承受考虑,荐她看美国电影《夏洛特的网》,看完哭一场,自此改观,对于紧密团结在以蜘蛛为核心的各种小昆虫,渐生恻隐,不再命我捧着雷达跟在虫子屁股后面挣命追杀。借机教育她,所谓遍身罗绮者 8 是养蚕人,虫子和虫子的收养者,很不容易的,江郎在还没有才尽的时候,写赋:春蚕度纲,绮地应纺。现在我们江南,正是养虫子的季节呢。

丝在中国,历来就是奢靡乃至色欲的体现,马王堆出土件素纱女夹克,才一两不到(新秤);现在女孩子上街,腿形好一点的,都要拿丝袜勾勒下重点,《西游记》还有个盘丝洞呢。也难怪,本来纺织品,就是对皮肤的模仿;可是丝绸,简直就是对皮肤的超越了,人类养蚕这种会吐丝的小虫子,一万年总归有了,还是无法审美疲劳,丝绸怎么说,可以算是历史上第一尤物无疑。江南老户,家家都有织机,闭眼回想,我外婆家是小织机,门幅不大;爷爷奶奶的织机就大多了,塞满一间空房,当然寒素人家,织机都是做棉布,不过原理相近,倘使想织丝绸,只要梭子和经轴的尺寸改小,也就可以胜任了。

古代无论中外,绝大多数绘画都是以纺织品作为基底,纸张的广泛使用,在中国是明朝晚期的勾当;至于不太聪明的西方,架上绘画到今天,依然以亚麻布为最主要寄托材质,一到纸上,就成了 study,大是廉价。尽管工作顺序大同小异,都是把纺织品平绷在木架子上,但是唐宋的中国人,用的是最上好的丝绢,细腻匀停,再上面涂胶填粉研光,毛笔上去的质感,好比在最好的少女肌肤上作画,如切如磋如琢如磨,性感得要命。想想外国人大卷大卷的亚麻布,那都是咱们做麻袋的材料,你要不要笑而不语一下下?嘿慢着还没完,咱们同样是丝织品,只有绢是画画用的,次一点的叫绫,对就是杨贵妃把自己吊死的三尺白绫,那个只能在裱托的时候作为装饰,古代中国对于材质近乎偏执的考究,一再彰显着审美在生活中的无上地位和终极价值,叫今天的我们欲哭无泪,你说现在活的也叫日子?!

绢的来历,《梁书》武帝传称武帝小名叫练儿,《齐东野语》和《颜氏家训》都说为了避这个讳,世面上就把白练称作了绢,其实当时风气,喜欢给小毛头取佛教经典里的名字,洋气,好比今天小孩子起英文名字,什么迪克啊考克啊约翰啊是一样一样的,练儿就是阿兰若,梵文“寂静”之意,这个名字源于红头阿三的佛典《大宝积经》,和丝织品一点关系也没有。当然,和许许多多旧东西的命运相仿佛,49 年以后,古法制绢已经逐渐消亡,以前的丝绸重镇,江南湖州和苏州,现在还有些高手试图恢复,但是力不从心,听湖州达人告知,仿古绢经线纬线的复制精度不同,现在比较起宋绢,还是有很大的差距,只是较之市面上所售,已是霄壤之别,听得人心里面一宽慰,不过且慢,价钱呢,朵云轩名川老师告知,8000 块人民币一米,笔者这种书画爱好者,也就只好听听罢了。这块绢买回来 8000,我一动手,卖出去 500,怎么算也是个亏。

用得起好绢的艺术家当然有,当年笔者还是高中生,跑去愚园路 749 弄,远邻华三川画师家里白相,老先生晏起,午时三刻才起床,第一件事情是喝啤酒,左手持大号扎啤玻璃杯,右手握管硬毫毛笔,性感美女都是画在绷得很精到的绢上,一边喝酒,一边就活色生香起来。偶尔翻书,思念已经作古的前辈,想到一个道理,唐宋的画论,与明清有迥异处,盖绢光滑,纸松毛,二者材料不同,但是中国审美需要统一,导致文字表述的分歧,所谓殊途同归。

女孩子不管笔者这些狗屁理论,买到津森千里的长裙,埋头进去,赞叹,丝绸的味道真好闻。我不免点点头,神往起来,自言自语说,世间还是有好东西的,告诉你,外国人还在研究怎么拿蜘蛛丝做衣服呢,据说比蚕丝牢固多了,我想哈,这种夏洛特的丝要是织成绢,大概几千年的寿命总是有的。

她好像聋子一样,没有任何反应,拿着衣服别转身走开了……

沙拉大不同

餐桌启示录 伊萨 / 文

每个人都有自己饮食上的习惯,或者小小的怪癖,我唯一不能理解和接受的,是美国式的拿一盆蔬菜沙拉当午餐,为了健康的理由,连调味汁都少得可怜,唯一的慈悲是里面撒了一点干硬的奶酪或两片无味的鸡肉。

我很奇怪很多上班族,通常职位都还不低,午餐只吃一份蔬菜沙拉,岂不比不吃还饿?换作是我,吃完后一小时后就会饿昏在办公桌边。

都怪美国人,把沙拉的形象弄得那么健康,好像我们仅仅是为了健康,而不是美味而吃沙拉。所以你在咖啡馆点个三明治,他们总不忘配上几片抹布状的生菜叶子,湿嗒嗒滴着水,再配一小碗粘乎乎的千岛酱,丧气得要命。

沙拉这样东西,我私下认为,恰恰要吃美食级别的,否则完全可以不吃,人生也没有遗憾。

我吃过印象最深的沙拉,还是上海新天地的梧桐还没倒闭的时候,推出过一道春季菜单上的有机沙拉,好像就叫梧桐沙拉,极幼细柔嫩的一小撮菜叶,上面撒着若有若无的一点酱汁和星星点点的几粒海盐,吃得人心都软了。

上海纽约风格的 Madison 餐厅的沙拉,虽然也是满满一盆,但选材精细,每一片菜叶上都匀匀地裹着一层薄薄的酱汁,什么叫功力?这就叫功力。不过主厨 Austin 是个美国大男孩,在沙拉里撒了些焦糖碎块,口味立刻儿童起来,吃得人失笑。

其实看一家餐厅的菜单,就知道大厨对沙拉是否重视,有没有感觉。最讨厌菜单上只有田园沙拉(一堆生菜叶子)、主厨沙拉(通常是不知所谓的一堆东西乱堆在一起)和鸡肉沙拉(在鸡肉沦为最差食材的今日,还有人相信白肉更健康?),没的选择。

如果不是在美式牛排馆吃牛排,我也永远想不起来点凯撒沙拉(从另一方面来说,一家美式牛



排馆做不好凯撒沙拉,就该死)。在《法国美食末日危机》这本有趣的书中看到,巴黎三星餐厅路易十五的主厨嘲笑美国顾客不会吃,说不得不把凯撒沙拉放在菜单上。

不过在上海璞丽酒店静安餐厅的年轻新西兰主厨手中,凯撒沙拉被做成从中分开的两瓣生菜花,还配上一粒颤巍巍很分子的酱汁球。一定要吃凯撒沙拉的话,还是吃他家的吧。

还是在这本书里,法国名厨阿兰·杜卡斯还嘲笑美国人,学他们点菜时说,“我想要龙虾沙拉和牛肉,要全熟”。

不过不怕俗的话,龙虾沙拉是可以很好吃的。北京 Le Pre Lenotre 的第一任主厨还在的时候,他们家的龙虾沙拉是最慷慨的,盘子上覆满厚厚的龙虾片,都看不见下面的蔬菜,因为食材好,肉质鲜美,吃起来大大过瘾。

菠菜沙拉是北京三里屯的 Agua 餐厅的好,叶片深绿肥厚的菠菜和一点核桃碎、一点杏干配在一起,吃起来绝不单调乏味。我喜欢菠菜沙拉也是因为,菠菜和我喜欢的另一些食材——蓝纹奶酪、杏仁、葡萄干等等都很相配。不过我一直好奇餐厅用的是什么菠菜,因为显然,本地菜场卖的菠菜是不能拿来做沙拉的,BHG 超市的有机沙拉也许可以,但叶片不够肥厚,久光超市的日本菠菜,似乎长得也不像……主厨到底是从哪里弄到的菠菜呢?

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.02
编辑:王隽 e-mail:wangjun@eeo.com.cn 美编:刘会芹



《艾琳·沃森,派拉蒙制片厂,好莱坞,美国》

彼得·林德伯格的摩登世界

■ 王隽 / 文 彼得·林德伯格 / 摄

“我 27 岁才开始有表达的欲望,这个年纪,很多摄影师都不再拍照了。”彼得·林德伯格说这句话时已经 67 岁了,40 年间表达欲从未从他身上溜走。

4 月,林德伯格和他的作品《未知》来到北京尤伦斯当代艺术中心,除了摄影展,林德伯格还带来了他的创作:用从墙面到天花板的影像表达对未知的探索。

作为世界上最负盛名的时装摄影大师,林德伯格为《Vogue》、《Harper's Bazaar》、《Marie-Claire》、《纽约客》、《名利场》、《Allure》、《滚石》等各大杂志拍摄大片,也被 Giorgio Armani, Jil Sander, PRADA, Donna Karan New York 和 Calvin Klein 等顶级品牌邀请拍摄广告,与许多著名的模特一起合作,包括顶级模特克里斯蒂·特林顿、纳奥米·坎贝尔,辛迪·克劳馥,以及麦当娜、约翰·特拉沃尔塔、凯瑟琳·德纳芙等公众人物,他被时尚圈认为制造了这个时代最具标志性的影响,并诱发了上个世纪 90 年代“超级模特”的风潮。

在拍摄商业大片时,林德伯格没有放弃自我表达,他称之为“视觉态度”。

在《未知,中国篇》一书中,他在与 UCCA 馆长杰罗姆·桑斯的对谈中提到:“作为一名摄影师,你的视觉态度,你对你的作品里呈现的女性形象负有责任。”

“比如,不加限制的修片,不断挖掘年纪尚轻的女孩到荒谬的程度,这都会对今天的女性产生不良影响。我真的觉得这种情况必须改变,并且只能通过那些有影响力的,明白为什么这种么做的人来改变。‘年轻拜物教’成了这个时代的信仰。这是对女性的美和优雅的抢夺。这类情况不是我们看到的个别偶发现象,因为年轻女模特可以产生难以估量的利润。而靠更多的智慧去提升女性形象的内涵,改变塑造她们的方式,却不能创造这样的利润。”

就如同林德伯格所言,没有人会去拒绝年轻女模特产生的附加值,他不能改变整个行业的风向,却还是努力地在拍摄时装大片时尽可能地“关注人,而非衣物”。

电影感是很多观众对林德伯格作品的直观感受。

林德伯格试图在每次的商业摄影经历中加入叙事元素,整个拍摄计划就如同要拍摄一个短片,他写好故事,然后按照电影的结构方式把每个部分衔接好,摄影团队里有制作人和背景设计等剧组里的职位,这样的工作方式帮助林德伯格完成充满故事的作品。

在他的许多照片里,模特和明星们以一种非常态的姿势和表情出镜,

> “年轻拜物教”成了这个时代的信仰,这是对女性的美和优雅的抢夺

对此,林德伯格解释道:“人的肢体是一种语言,这个时候如果你想传达的是另外一种不一样的东西,那么你要捕捉的也是不一样的语言。我对舞蹈有兴趣,也可以看到这些人的肢体语言有舞蹈的因素。很多人都会问到,这帮人在干什么?为什么不拍正常的样子?要的就是‘怪’。”

追溯起渊源,林德伯格与已故的德国著名舞蹈家皮娜·鲍什是好朋友,皮娜为他“让模特们舞蹈起来”的灵感,也让他深刻的认识到女性在不同年龄阶段的美感,这也是他为何反对“年轻拜物教”的缘由之一,皮娜就是身边最好的例子。

他为皮娜拍摄了无声的纪录片《皮娜·鲍什:拭窗者》,而另一部电影《皮娜》的导演维姆·文德斯,正是林德伯格的“老乡”兼好友,他曾邀请林德伯格出演电影中的角色。在德国鲁尔工业区长大的他们,从青年时期就被工业美感所感染,文德斯的电影语言也让林德伯格的摄影思维不断扩张,从 90 年代起,林德伯格也当起了导演,他对纪录片和实验电影的兴趣延续到了今天。



《克里斯蒂娜·艾博盖特,洛杉矶,美国》



《安吉拉·林德沃,克里斯·戴,华纳兄弟制片厂,伯班克,美国》



《玛尔高莎·贝拉,洛杉矶,美国》

委屈的劳力士

■ 杨婷婷 / 文

年轻的中国演奏家李云迪在国家大剧院指导年轻的琴童,并亲自为他们示范更娴熟的演奏技巧。

如果没有记错,上一次劳力士同样地点赞助以色列小提琴演奏家祖克曼的大师课是在两年前。把代言人或是和品牌有良好关系的人来中国普及艺术,是劳力士近几年采取的最主要的宣传形式。

在全球范围内,劳力士选取代言人的标准都几乎是清一色的古典音乐家和网球明星。劳力士推广自己的方式,往往也更愿意选择慈善和艺术的途径。

这和许久以来中国人印象当中的劳力士并不一致,得益于进入中国市场较早,劳力士目前在中国卖得最好,但形象和销量的差距依然不小。作为频频在香港黑帮电影里出现的手表,品质上佳的劳力士从中吃了不少形象上的闷亏。尽管名声借助影视作品广为传播,却常常不被认为是血统高贵的名表。

躲避在金表背后的事实却是,在如此多的手表品牌中,“金劳”是少数凭借其数百年不变的蚝式设计和精准功能具有保值功能的手表,曾经有台湾同行向记者介绍,劳力士的有些表款,在台湾可以直接当做现金使用。

劳力士很少对媒体说起自己的品牌故事和制作特色,包括很多钟表业内人士,才是在 2009 年秋天第一次领略到这个以绿色而并非金色为主色调品牌的魅力。

很多钟表客人都还记得那场名为“冠冕永恒”在北京的表展,当年据说耗资近 5000 万人民币打造,也是百年来劳力士第一次在全球范围内做表展。算得上劳力士在中国最高调的一次营销活动了,但依然没有 CEO 接受媒体采访大讲品牌故事,没有明星出席招呼媒体,只有工作人员在漆黑的展馆内解说纯粹手表的历史。很多人第一次发现,原来这个从小就听说过的品牌和其他手表大大不同,品牌自身几乎低调的隐形。然而在制作,工艺程序的每一个细节,劳力士都做到了完全控制。另外,在瑞士,目前能够独立自成一系而不依靠大的奢侈品集团的著名品牌,除了百达翡丽就要看劳力士了。他们更希望自己以这样的形象被大家关注:劳力士的名字,就代表了瑞士品质。

它的代言人们在采访时几乎也很少提起劳力士,按照惯例,品牌们大多希望代言人们能够多讲品牌的好话。很难去揣测这是不是他们内部不成文的规定,或者正是这种自由也赢得了代言人对品牌的忠诚。我们在两年前某一次私下场合遇到李云迪时,还是能清晰的看到他手腕上的劳力士黑色迪通拿系列手表;另一个中国钢琴家王羽佳在练琴时,琴盖上放的同样是劳力士。



除了依靠明星古典音乐演奏家传递自己历史、辉煌的形象外,劳力士还对资助未成名艺术家和发明家兴致勃勃。

劳力士的雄才伟略大奖在过去 30 多年,把申请人的资格锁定在那些游离于主流科研之外,难以获得传统项目资金支持的人身上。给他们钱,让他们的研究可以没有后顾之忧的持续下去,是创立这项大奖真正意义所在。在过去的获奖人当中,有些人致力于公益事业,有些人则对环保建筑十分热心。被选中的人能够获得 10 万美元的奖金以及一只劳力士手表。

为保证这个评奖的公正性,劳力士本身并不参与,每次评奖都会邀请各领域的专业人士组成一个独立的评审委员会。

这也是由劳力士集团完全自行运营的一项慈善项目,即使是在金融危机全瑞士表业都很难过时,也没有停止。不久前,劳力士还带着一些中国媒体前往菲律宾采访获得雄才伟略大奖的一名菲律宾女孩。似乎它只在慈善领域格外舍得花钱,它很少用奢华定义自己,或许用中国人常说的那个词——“实在”,才能更好的说明劳力士。

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008